REVUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

SOIXANTE-DEUXIÈME ANNÉE

RS

RECUEIL SIREY
22, rue Soufflot, PARIS, 5e

1952

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE
LXII

REVUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

SOIXANTE-DEUXIÈME ANNÉE

LIBRAIRIE
DU
RECUEIL SIREY
22, Rue Soufflot, PARIS, 5e
1952

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LA LOI DES DÉBOUCHÉS AVANT J.-B. SAY ET LA POLÉMIQUE SAY - MALTHUS

I. — Les origines de la loi des débouchés *.

1. — *Les expressions « loi des débouchés » et « loi de Say » sont généralement tenues pour synonymes.*

De nos jours, personne n'attribue plus la loi « de Gresham » à Gresham lui-même, mais à Copernic, voire à Aristophane. Au contraire, on fait presque universellement de J.-B. Say le père de la loi des débouchés.

Nous en trouverons la preuve en interrogeant quelques auteurs récents qui traitent de la théorie des débouchés : Rosenstein-Rodan, Joan Robinson, Marjolin, Meunier, Nogaro, Dieterlen, Dupriez et Klein. Si nous feuilletons l'ouvrage collectif que Seymour E. Harris consacre à la doctrine keynésienne, nous y verrons que S. E. Harris lui-même, Schumpeter, Paul M. Sweezy, Samuelson, Haberler, Keynes, Hansen, Metzler et Lintner parlent, sans restriction, de la « loi de Say » : *Say's law* [1].

* Nous remercions le Fonds national de la Recherche scientifique (Bruxelles), qui a facilité nos travaux dans les bibliothèques de Paris et de Londres.

1. Rosenstein-Rodan, *The Coordination of the General Theories of Money and Price*, *Economica*, 1936, p. 268; Joan Robinson, *Essays in the Theory of Employment*, 2e éd., Oxford, 1947, p. 183; R. Marjolin, *Prix monnaie et production*, Paris, 1941, p. 60; Ch.-E. Meunier, *Essai sur la théorie des débouchés de J.-B. Say*, thèse droit Toulouse, 1942, p. 19; B. Nogaro, *Principes de théorie économique*, vol. II, Paris, 1943, p. 288; P. Dieterlen, *Au-delà du capitalisme*, Paris, 1946, chap. II et *passim;* L. H. Dupriez, *Des mouvements économiques généraux*, Louvain, 1947, chap. V; L. R. Klein, *The Keynesian Revolution*, New-York, 1949, p. 44 et 126.

The New Economics. Keynes's Influence on Theory and Public Policy, edited

L'immense majorité des historiens des doctrines consacrent cette paternité. Citons : Rambaud, Schatz, Schelle, Totomiantz, Schumpeter (dans la *Dogmengeschichte*), Gonnard, Baudin, Chevalier, Nogaro (dans *Le développement de la pensée économique*), Gide et Rist, Haney, Lajugie[2].

De même, les dictionnaires et les encyclopédies, de Coquelin à Sloan[3].

Pourtant, quelques auteurs, tantôt par une vague allusion, tantôt très nettement, attribuent la loi des débouchés à des économistes antérieurs à Say. Dans un instant, nous examinerons leurs avis en détail. Mais pour pouvoir discerner les attributions exactes des attributions fausses, il est nécessaire que nous établissions d'abord le critère précis de la loi des débouchés; et c'est tâche moins aisée que nous ne le pensions.

2. — *La formule « les produits se paient avec des produits » n'appartient pas à Say; elle n'exprime d'ailleurs pas la loi des débouchés.*

L. Baudin, d'accord en cela avec de nombreux auteurs, écrit dans son *Précis*, au paragraphe qu'il consacre à la loi des débouchés : « La formule de cette loi célèbre est : « Les produits

by Seymour E. Harris, New-York, 1947 (second printing, 1948), p. 27, 47, 52, 543 (S. E. Harris); 98, note (Schumpeter); 104 à 107 (P. M. Sweezy); 147 (P. A. Samuelson); 173 à 176 (G. Haberler); 193 (J. M. Keynes); 202 (A. H. Hansen); 439 (L. A. Metzler); 528 (J. Lintner), P. M. Sweezy se sert cependant d'une formule prudente : « ce qui vint à être connu comme la loi des débouchés de Say ».

2. J. Rambaud, *Histoire des doctrines économiques*, 3e éd., Paris, 1909, p. 285; A. Schatz, *L'individualisme économique et social*, Paris, 1907, p. 194; G. Schelle, *L'économie politique et les économistes*, Paris, 1917, p. 176, Totomiantz, *Histoire des doctrines économiques et sociales*, Paris, 1922, p. 129; J. Schumpeter, *Epochen der Dogmen — und Methedengeschichte* (t. 1er du *Grundriss der Sozialökonomik*), 2e éd., Tübingen, 1924, p. 97; R. Gonnard, *Histoire des doctrines économiques*, 2e éd., t. II, Paris, 1927, p. 260; L. Baudin, *Précis d'histoire des doctrines économiques*, 2e éd., Paris, 1942, p. 95; J. Chevalier, *Doctrines économiques*, Paris-Bruxelles, 1946, p. 92; B. Nogaro, *Le développement de la pensée économique*, Paris, 1944, p. 88; Ch. Gide et Ch. Rist, *Histoire des doctrines économiques*, t. Ier, 7e éd., Paris, 1947, p. 125; L. H. Haney, *History of Economic Thought*, 4e éd., New-York, 1949, p. 356; J. Lajugie, *Les doctrines économiques*, Paris, 1949, p. 26.

3. *Dictionnaire de l'économie politique*, sous la direction de Coquelin et Guillaumin, Paris, 1854, v° *Say* (p. 595. citation de Blanqui) et v° *Débouchés*, *Nouveau dictionnaire d'économie politique*, sous la direction de Léon Say, Paris, 1896, t. II, p. 790; *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, article *Krisen*, par Spiethoff, p. 64 et article J.-B. Say, par Meitzel; *Encyclopædia of the Social Sciences*, article J.-B. Say, par E. Teilhac. *Dictionary of Modern Economics*, par Byrne J. Horton et autres, Washington, 1948, v° *Say; A. Dictionary of Economics*, par H. S. Sloan et A. J. Zurcher, New-York, 1949, v^is *Say's law*.

» s'échangent contre les produits », ou plus exactement : « Les » produits et les services s'échangent contre les produits et les » services. »[4].

Observons d'abord que s'il en était ainsi, notre tâche se trouverait singulièrement facilitée; la formule précédente, en effet, n'appartient à Say ni quant au fond, ni quant à la forme.

Quant au fond, l'idée que la monnaie n'est qu'un intermédiaire, et que l'échange se ramène à un troc, est exprimée, on le sait, par Boisguillebert, par Forbonnais, par Quesnay, par Le Mercier de La Rivière, par Adam Smith, par Le Trosne[5]. D'ailleurs, J.-B. Say n'a jamais prétendu que cette découverte lui appartînt. « Tous ceux, écrit-il, qui depuis Adam Smith se sont occupés d'économie politique conviennent que nous n'achetons pas, dans la réalité, les objets de notre consommation avec le numéraire, avec l'argent de la circulation, au moyen duquel nous les payons. Il faut qu'auparavant nous ayons acheté ce numéraire lui-même par la vente de nos produits. »[6].

Bien entendu, son mépris connu pour les mercantilistes et pour les physiocrates lui fait écrire « depuis Adam Smith ». Venant de lui, cette référence à Smith est assez grave, parce qu'il a trouvé *les termes mêmes* de sa formule, non pas chez Adam Smith, mais chez Le Trosne.

Si l'on met les formules en regard, l'imitation paraît incontestable :

Le Trosne : « ... les productions ne se payant qu'avec des productions... »

J.-B. Say : « ... les échanges terminés, il se trouve toujours

4. L. Baudin, *Précis d'histoire des doctrines économiques*, 2e éd., Paris, 1942, p. 95.
Dans le même sens : Meitzel (article *Say* du Handwörterbuch der Staatswissenschaften); Neff, *Economic Doctrines*, 2e éd., New York, 1950, p. 176; Chevalier, *op. cit.*, p. 92; Nogaro, *Développement ...*, p. 89; Gide et Rist, *op. cit.*, p. 125.

5. Boisguillebert, *Détail de la France*, éd. Daire, p. 210; Forbonnais, in *Mélanges d'économie politique*, éd. Daire et Molinari, Paris, 1847, p. 221; Quesnay, *Dialogue sur les travaux des artisans*, éd. Oncken, p. 542; Le Mercier de La Rivière, *Ordre naturel*, in *Les Physiocrates*, p. 537; Adam Smith, *Wealth of Nations*, bk. I, chap. IV (éd. Mc Culloch, p. 37); Le Trosne, *De l'intérêt social*, chap. VI, § I, p. 954.
Parmi ces références, choisissons la formule si nette de Quesnay : « L'argent n'a d'autre usage que de faciliter l'échange des denrées en servant de gage intermédiaire entre les ventes et les achats. »

6. J.-B. Say, *Lettres à M. Malthus sur différents sujets d'économie politique, notamment sur les causes de la stagnation générale du commerce*, Paris, 1820, p. 3.

qu'on a payé des produits avec des produits », ou « on n'achète des produits qu'avec des produits ».

Quoiqu'elle ait été mise en lumière par Marx et qu'elle n'ait pas échappé au lecteur infaillible qu'est Gemähling, la formule de Le Trosne est pratiquement restée ignorée jusqu'aujourd'hui, sans doute parce qu'elle n'est qu'une incise, perdue dans une longue phrase consacrée au dommage que causent les impôts sur les consommations. Ni les grandes histoires de la pensée économique ni les encyclopédies n'en font honneur à Le Trosne. Des auteurs comme Mac Culloch et Fossati, ardents à chercher les prédécesseurs de Say, ne s'y réfèrent pas davantage. Ceux mêmes qui rejettent la loi des débouchés admirent encore, souvent, la formule qu'ils attribuent à Say; par exemple, Nogaro écrit : « A la question ainsi posée, la célèbre théorie des débouchés de J.-B. Say apporte une réponse, contenue dans cette *formule lapidaire :* « Les produits s'échangent contre les produits », et Rist : « C'est une *formule heureuse*, en effet, mais ce n'est pas une vérité profonde. »[7].

Il est grand temps que les historiens des doctrines rendent la formule à son inventeur : Le Trosne.

Mais revenons à J.-B. Say. S'il a, selon toute vraisemblance, copié sa formule, tout en laissant croire qu'elle était sienne, il a lui-même rappelé, nous le savons, que l'idée qu'exprime la formule existait avant lui. Comme en même temps il se déclare volontiers l'inventeur de la loi des débouchés, c'est

7. Le Trosne, *Intérêt social*, in *Les Physiocrates*, p. 899; J.-B. Say, *Traité*, 6e éd. (Collection des principaux économistes, IX), p. 141. La seconde formule de Say se trouve notamment à la *Table analytique* de la 3e éd., 1817, p. 438.

Karl Marx, *Das Kapital*, éd. Engels, Hambourg, 1890, vol. Ier, p. 126, note 31. L'édition allemande, citant Le Trosne en français, écrivait : « Les productions ne se paient... », au lieu de « ne se payant... ». Tous les traducteurs français de Marx ont fidèlement reproduit cette erreur de transcription : J. Roy, éd. Lachatre, p. 69, n. 2; J. Molitor, éd. Costes, t. Ier, p. 135, note 1; les auteurs de la seconde édition, revisée, de la traduction Roy, éd. sociales, 1948, p. 166, n. 2, en dépit de leur note liminaire : « Les différentes citations d'auteurs français faites par Marx ont été confrontées avec les passages correspondants dans les originaux... »

P. Gemähling, *Les grands économistes. Textes et commentaires*, 2e éd., Paris, 1933, p. 168, n. 6.

Nogaro, *Développement...*, p. 288; Gide et Rist, *op. cit.*, p. 125. Nos italiques.

A quel point la formule de Le Trosne est oubliée, on peut le voir au passage suivant de J. Chevalier, où la formule de Say est rattachée à une phrase, bien plus éloignée, de Forbonnais : « ... nous retrouverons ... » (la thèse de Forbonnais qui admet qu'il n'est de circulation originaire que des denrées, dont J.-B. Say fera la loi des débouchés : « Les produits s'échangent contre les produits. » (*Op. cit.*, p. 92.)

donc que la formule ne contient pas la loi; selon l'expression même de Say, elle n'en contient que les prémisses.

Voici, en effet, en quels termes Say, s'adressant à Malthus, continue la lettre dont nous avons cité le passage précédent :

« De ces prémisses, j'avais tiré une conclusion qui me semble évidente, mais dont les conséquences paraissent vous avoir effrayé. J'avais dit : puisque chacun de nous ne peut acheter les produits des autres qu'avec ses propres produits; puisque la valeur que nous pouvons acheter est égale à la valeur que nous pouvons produire, les hommes achèteront d'autant plus qu'ils produiront davantage. De là cette autre conclusion que vous refusez d'admettre, que si certaines marchandises ne se vendent pas, c'est parce que d'autres ne se produisent pas; et que c'est la production seule qui ouvre des débouchés aux produits. »[8].

En bref, la production elle-même ouvre aux produits un débouché nécessaire et suffisant; voilà le critère de la loi des débouchés[9]. Remarquons que la proposition : « si certaines marchandises ne se vendent pas, c'est parce que d'autres ne se produisent pas », n'en constitue pas, à proprement parler, un *corollaire*, mais bien une *application :* l'application au cas concret d'une crise de surproduction.

Nous pouvons à présent reprendre nos recherches.

3. — *La loi des débouchés n'est pas chez les physiocrates.*

« Qui donc, demande Villey, la théorie des débouchés ne ferait-elle songer au *Tableau économique ?* » tandis qu'avec plus de netteté, Teilhac s'interroge : « La loi des débouchés n'est-elle pas déjà chez Mercier de La Rivière ? »[10].

Répondons à ces questions : les physiocrates, et Le Trosne mieux que d'autres, ont affirmé le principe dont Say a fait les « prémisses » de son raisonnement : les productions ne se paient qu'avec des productions. Mais rien de plus. Ils n'ont pas affirmé la loi des débouchés, et c'est heureux pour leur gloire.

8. J.-B. Say, *Lettres à M. Malthus*, p. 4-5.

9. Cf. Ch.-E. Meunier, *op. cit.*, p. 19; Schumpeter, *Dogmengeschichte*, p. 97; H. Lampérière, *Les discussions sur les crises de surproduction dans les premières années du XIX*e *siècle*, thèse droit Paris, 1912, p. 62-63.

10. D. Villey, *Petite histoire des grandes doctrines économiques*, 2e éd., Paris, 1946, p. 134; E. Teilhac, *L'œuvre économique de J.-B. Say*, thèse droit Bordeaux, 1927, p. 192.

La conclusion que Say a tirée n'est d'ailleurs ni évidente ni nécessaire. Même si l'on admet que la monnaie n'est qu'un pur intermédiaire, qu'elle reste « neutre » dans ce sens particulier, il ne s'ensuit pas que la production constitue pour elle-même un débouché suffisant. Rien ne permet, en effet, *a priori* de dire qu'un résidu ne subsistera pas partout après échange : le boulanger a fait plus de pains que le cordonnier n'en désire; le cordonnier a fait plus de souliers que le boulanger n'en désire, et ainsi de suite : il y a crise générale de surproduction. La réalité des dépressions nous montre des produits et des services qui ne sont pas demandés aux prix courants; logiquement, le même phénomène peut apparaître sans monnaie, *aux taux courants d'échange*. Pour écouler le surplus, chacun chercherait à modifier les taux d'échange, de produit à produit, dans une mesure commandée par l'élasticité variable des demandes. Mais si précisément la surproduction est générale, comment tous les taux baisseraient-ils les uns par rapport aux autres ? Le boulanger offre maintenant trois pains, au lieu de deux, pour une paire de souliers, au moment où le cordonnier offre une paire de souliers pour un pain. L'ancien taux d'échange se rétablira et chacun gardera ses surplus.

Teilhac fait, d'autre part, appel à la notion d'équilibre économique : les physiocrates, pères des théoriciens de l'équilibre, n'annoncent-ils pas, par là même, la loi des débouchés ?

C'est bien arbitrairement, nous semble-t-il, interpréter les textes au-delà de ce qu'ils disent. La loi des débouchés prétend d'ailleurs déborder du cadre hypothétique de l'équilibre et s'appliquer au monde réel; si une dépression provient de la production insuffisante de certains produits, il faut donc les produire, c'est un impératif de politique économique : « *Débouchés :* la doctrine qui les concerne, telle qu'elle est développée dans cet ouvrage, changera la politique du monde. »[11].

Enfin, bien loin que les physiocrates aient énoncé la loi des débouchés, ils en seraient plutôt, avant la lettre, des adversaires, puisqu'ils expriment la crainte que le capital ne s'accroisse trop rapidement et ne suscite la surproduction[11 bis] !

11. J.-B. Say, *Traité*, 6e éd., 1841, *Table analytique*, p. 616.
Du développement ci-dessus, il résulte que la loi des débouchés ne se trouve pas non plus chez Le Trosne. Nous revenons ainsi sur ce que nous avons écrit dans *Epargne et investissement*, *Revue d'économie politique*, 1949, p. 139, et n. 72.
11 *bis*. Il est frappant d'observer que James Mill développe la thèse de l'im-

4. — *Il n'y a aucune antériorité de James Mill sur J.-B. Say.*

Plusieurs économistes donnent à James Mill le pas sur J.-B. Say : Marx, Hayek, Dobb, Roll, Henri Denis[12] et, à l'aide d'une érudition plus étendue, Eraldo Fossati[13].

Cependant, la première édition du *Traité* de Say date de 1803, tandis que la publication de James Mill à laquelle on se réfère, *Commerce Defended*, date de 1808. L'argument ne peut donc consister qu'en ceci : la loi des débouchés ne se trouverait pas dans le *Traité* de 1803 ou ne s'y trouverait qu'en germe, tandis que James Mill l'aurait nettement exprimée.

Avant de confronter les textes, faisons appel au témoignage de John Stuart Mill et de Ricardo.

« Il n'y a que justice pour deux noms éminents, écrit John Stuart Mill, à faire observer que le mérite d'avoir mis ce fait important dans son véritable jour appartient principalement au judicieux J.-B. Say, parmi les économistes du continent, et parmi les économistes anglais, à Mill, qui, outre l'exposition

possibilité des crises générales, en s'opposant, de manière explicite, à cette crainte « des économistes et de leurs disciples » (*Commerce Defended*, Londres, 1808, p. 80).

12. Marx cite un passage caractéristique du *Commerce Defended* de James Mill (1808) et accuse Say de plagiat, négligeant le fait que la première édition du *Traité* de Say remonte à 1803 (*Contribution à la critique de l'économie politique*, trad. fr., Paris, 1928, p. 136, n. 1).

Hayek écrit : « La célèbre théorie des débouchés de James Mill et J.-B. Say » (*The Paradox of Saving*, traduction anglaise de son article de 1929, reproduite dans *Profits, Interest and Investment*, Londres, 1939, p. 199).

Dobb citant une phrase du *Traité* de 1803, estime que la doctrine des débouchés n'y était qu'en germe, tandis qu'elle fut élaborée dans le *Commerce Defended*. Il conclut avec modération : « L'énonciation du principe doit probablement autant, ou même plus, à James Mill. » (*Political Economy and Capitalism*, Londres, 1937, p. 40-41).

Roll renvoie à Dobb et dit : « peut-être » (*A History of Economic Thought*, London, 1938, p. 199-200).

Henri Denis reproduit purement et simplement le passage de Marx, après l'avoir annoncé en ces termes : « Marx a pris la peine d'indiquer que l'inventeur de la « loi des débouchés » n'est point Jean-Baptiste Say, mais l'économiste anglais James Mill. » Il ne se soucie pas non plus de la date de la première édition du *Traité* et ne renvoie pas au passage du *Capital*, où Marx cite la formule de Le Trosne (*La Monnaie*, Paris, 1951, p. 40).

13. Eraldo Fossati avait employé dans cette revue l'expression : « La pleine formulation de James Mill, chronologiquement antérieure », en se référant, pour la preuve, à son ouvrage à paraître, *Produzione effettiva e produzione potenziale*, t. Ier, chap. II (*Pareto dans son et notre temps*, *Revue d'économie politique*, 1949, p. 592).

La publication de cet ouvrage a été retardée; il ne nous est pas parvenu au moment où nous achevons le présent article. Mais notre collègue de Trieste, dans une lettre importante, a bien voulu nous faire connaître, de manière très développée, son argumentation. Nous tenons à l'en remercier vivement.

concluante qu'il en a donnée dans ses *Eléments d'économie politique*, a développé la véritable doctrine avec beaucoup de force et de clarté dans une brochure provoquée, il y a longtemps, par une polémique de circonstance, et intitulée : *Défense du commerce*. C'est le premier de ses écrits qui ait acquis quelque célébrité, et l'auteur en faisait cas surtout parce que cette brochure l'avait mis en rapport avec David Ricardo, l'ami le plus intime et le plus estimé qu'il ait eu de sa vie. »[14].

On le voit : John Stuart Mill ne tranche nullement en faveur de l'antériorité de l'un ou de l'autre; il évite la question en établissant une cloison entre l'un et l'autre : Say sur le continent, James Mill en Angleterre.

Ricardo, au contraire, n'a jamais mêlé les deux noms. Dans une première période, il attribue la loi des débouchés à Mill[15]; par la suite, il l'attribue toujours à J.-B. Say.

Dans sa lettre du 16 septembre 1814 à Malthus, il écrit : « L'idée de M. Mill que, lorsqu'on envisage une nation, l'offre ne peut jamais excéder la demande... »; le 23 octobre, il répète : « La théorie de M. Mill. » Le 18 octobre de la même année, il conte à Malthus sa rencontre avec J.-B. Say; la seconde édition du *Traité* vient de paraître, Ricardo ne semble pas avoir lu la première et ne s'interroge pas sur la paternité de la loi des débouchés : « J'ai accompagné M. Say, l'auteur d'*Economie politique*, au cours d'une visite à MM. Bentham et Mill... M. Say vint me voir, ici, de Londres, à la requête de M. Mill, qui désirait que nous fassions connaissance... M. Say, dans la nouvelle édition de son livre, p. 99, vol. I, soutient, je pense, la même doctrine que la demande est réglée par la production. »[16].

Mais en 1817, dans la première édition de ses *Principes*, Ricardo proclame la paternité de Say : « Le chapitre XV, liv. I, *Des débouchés*, renferme surtout quelques principes très importants, que cet écrivain distingué a, je crois. développés le premier. »[17]. A partir de cette date, son opinion ne variera plus.

14. J. S. Mill, *Principes*, liv. III, chap. XIV, § 4, *in fine* (trad. fr., 2e éd., Paris, 1861, t. II, p. 92-93).

15. C'est Eraldo Fossati qui a attiré notre attention sur ce point.

16. *Letters of David Ricardo to Thomas Robert Malthus* (1810-1823), edited by J. Bonar, Oxford, 1887, p. 44, 50, 51 à 54.

17. Ricardo, *Principes*, fin de la préface, en note (trad. fr., Paris, 1933, t. Ier, p. LXI). Pour souligner le rayonnement durable que l'appui de Ricardo apporta à la loi des débouchés, on associe quelquefois étroitement les noms de Ricardo et de Say. Ainsi, Hector Denis, *Histoire des systèmes économiques*, vol. II, Paris, 1907, p. 343; J. M. Keynes, *General Theory*, chap. II, sect. VI, *in initio*.

« La cause de ce changement, peut-être, nous écrit Eraldo Fossati, réside dans la visite de Say à Ricardo et dans leurs discussions, qui auront mis en lumière le fait que la deuxième édition du *Traité*, quoiqu'elle parût en 1814, était déjà prête dix années plus tôt. L'éditeur de Say, M. Renouard, à vrai dire, avait commenté la déclaration de l'auteur en relevant que dix années ne s'étaient pas écoulées sans bénéfice pour le perfectionnement de l'œuvre !... »

N'est-il pas plus simple de penser que Ricardo, frappé par le chapitre *Des débouchés*, ait eu la curiosité de remonter à la première édition et découvert ainsi l'antériorité de Say (1803) sur Mill (1808) ? L'opinion suivante de Cannan vient renforcer notre hypothèse : « L'édition de 1803 du *Traité* de Say fut probablement peu connue en Angleterre. » [18].

Quoi qu'il en soit, la preuve décisive de l'antériorité de Say sur Mill se trouve dans les textes.

On a souvent rappelé que le chapitre des débouchés s'était, d'édition en édition, gonflé d'apports nouveaux et qu'il ne ressemblait plus guère, en 1826, aux trois pages de 1803.

Mais il ne faut pas trois pages pour exprimer la loi des débouchés. La plupart des apports ultérieurs de Say sont de nature pédagogique : il explique, il répète, il invente des exemples; ou bien, sous l'aiguillon de ses critiques, tantôt il précise et il renforce, tantôt il voile et affaiblit. On peut trouver dans le texte de 1803 telle obscurité, voire telle réminiscence des mercantilistes [19]; on ne peut nier qu'il contient la loi des débouchés, nettement exprimée dans les formules fondamentales qui seront maintenues jusqu'au bout :

« Chaque producteur produit d'une certaine marchandise une quantité fort supérieure à sa consommation... Tous ont besoin de plusieurs autres denrées pour vivre avec douceur. Les échanges qu'ils parviennent à faire de leurs produits avec ceux des autres, offrent à ces produits ce qu'on nomme des débouchés.

« ... Ce n'est point tant l'abondance de l'argent qui rend les débouchés faciles que l'abondance des autres produits en général...

» Ce que je viens de dire d'un seul homme industrieux peut se

18. E. Cannan, *A Review of Economic Theory*, London, 1930, p. 55.
19. G. Schelle, *Un adversaire de la théorie des débouchés : Mathieu de Dombasle*, *Revue d'histoire économique et sociale*, 1914-1919, p. 86.

dire de cent mille. Leur nation leur offrira d'autant plus de débouchés, qu'elle peut payer plus de choses, et elle peut payer plus de choses à proportion de ce qu'elle en produit davantage. L'argent ne remplit qu'un office passager dans ce double échange. Les échanges terminés, il se trouve qu'on a payé des produits avec des produits.

» En conséquence, quand une nation a trop de produits dans un genre, le moyen de les écouler est d'en créer d'un autre genre. »[20].

La thèse était affirmée. Cinq ans plus tard, James Mill ne pouvait plus que la répéter :

« La production des marchandises crée, et est la cause unique et universelle qui crée un marché pour les marchandises produites... Si le pouvoir d'achat d'une nation est exactement mesuré par son produit annuel, comme il l'est certainement, plus vous accroissez le produit annuel, plus, par cela même, vous étendez le marché national, le pouvoir d'achat et les achats effectifs de la nation...

» Une nation peut aisément avoir une marchandise en exces, mais elle ne peut jamais avoir en excès les marchandises en général. La quantité d'une marchandise peut certes être poussée au-delà de sa juste proportion; mais cette circonstance même implique qu'une autre marchandise n'est pas fournie dans une proportion suffisante. »[21].

5. — *Le père de la loi des débouchés : Josiah Tucker*, 1752.

Mac Culloch a nommé trois prédécesseurs de J.-B. Say : Josiah Tucker (1752), Mengotti (1792) et l'auteur anonyme du *Sketch of the Advance and Decline of Nations* (1795)[22].

C'est cette note de Mac Culloch que nous voudrions maintenant tirer de l'oubli; nous en mesurerons la portée en examinant les textes des trois auteurs qu'il cite.

20. J.-B. Say, *Traité d'économie politique*, 1803, chap. XXII, p. 153-154.

21. James Mill, *Commerce Defended : An answer to the Arguments by which Mr. Spence, Mr. Cobbett and others have attempted to prove that Commerce is not a Source of National Wealth*, Londres, 1808, p. 81 et 84-85.

22. J. R. Mac Culloch, *The Principles of Political Economy*, 4e éd., Edimbourg, 1849, p. 216-217.

L. Cossa a fait allusion, mais sans référence précise, à ce passage de Mac Culloch : *Histoire des doctrines économiques*, Paris, 1899, p. 318.

Josiah Tucker[23] commence par poser cette question oratoire . « S'il est possible dans la nature des choses que tous les négoces et tous les métiers soient à la fois surchargés d'hommes ? »

Se plaçant, non du point de vue des produits, mais du point de vue de l'emploi, Tucker affirme ainsi, pour la première fois, l'impossibilité des crises générales.

Dans une remarque explicative, le traducteur (Turgot) annonce la thèse que l'encombrement partiel n'empêche pas qu'un encombrement total soit inconcevable : « La surcharge n'est donc qu'une disproportion entre le nombre des hommes dans un métier, et celui des hommes qui exercent les autres métiers. »

L'auteur reprend : « Si une profession particulière ou une branche de commerce quelconque se trouvait quelquefois surchargée, le mal ne porterait-il pas avec lui son remède ? Quelques-uns de ceux qui exercent ce métier n'en prendraient-ils pas un autre ? Ne se formerait-il pas moins d'apprentis pour un métier devenu moins lucratif ? »

Cela suppose que l'on peut toujours « prendre un autre » métier. Cette croyance optimiste découle tout naturellement de la thèse qu'un encombrement général n'est pas dans la nature des choses.

Ici, le traducteur introduit une réserve bien intéressante; transcrite en langage moderne, elle revient à dire : la demande globale d'emploi est égale à l'offre globale; des déséquilibres partiels peuvent cependant se produire à cause de frictions dues aux imperfections de la concurrence. Dans sa polémique avec

23. *Reflections on the Expediency of a Law for the Naturalization of Foreign Protestants. In two Parts. Part. II. Containing important Queries Relating to commerce...*, Londres, 1752, trad. fr. par Turgot, sous le titre *Questions importantes sur le commerce. A l'occasion des oppositions au dernier Bill de Naturalisation*, Londres, 1755 (cf. *Handwörterbüch der Staatswissenschaften*, v° Tucker). La traduction ne porte pas le nom de Turgot.

Nos citations sont prises à cette édition française, pages 77 à 83, correspondant aux pages 13 et 14 de l'édition originale.

La référence de Mac Culloch est imparfaite : « Queries on the Naturalization Bill, published in 1752. » Il n'existe aucun ouvrage de Tucker sous ce titre. Il s'agit cependant bien du livre que nous venons de citer : *Reflections...*, dont la première partie parut en 1751, et la seconde en 1752; Mac Culloch s'est référé à un sous-titre général, que l'on trouve, après la préface, à la page 1 de cette seconde partie : *Important Queries occasioned by the Rejection of the late Naturalization Bill.*

Il est curieux d'observer que W. E. Clark, dans son ouvrage spécial sur Tucker, ne relève pas le rôle de son auteur dans l'élaboration de la loi des débouchés : *Josiah Tucker economist*, Columbia University Press, New-York, 1903.

Malthus, Say emploiera un argument du même genre. Voyons le texte :

« Quelque vrais que soient ces principes, il faut avouer que les variations dans les modes et les caprices des consommateurs font souvent qu'une profession particulière se trouve réellement surchargée d'hommes. L'industrie se met d'elle-même en équilibre avec les salaires offerts. S'il y a un métier où l'on gagne plus, un certain nombre d'artisans abandonne celui où l'on gagne moins. Mais si la communication est interceptée entre les différents canaux de l'industrie par des obstacles étrangers; si des règlements téméraires empêchent le fabricant de se plier au goût du consommateur; si des communautés exclusives imposent des apprentissages de dix ans pour des métiers qu'on peut apprendre en dix jours; si des monopoles de toute espèce lient les bras à ce malheureux artisan, qu'un changement de mode oblige de renoncer à un travail qui ne le nourrit plus, le voilà condamné par notre police à l'oisiveté et forcé de mendier ou de voler. C'est ainsi que par nos règlements et nos communautés, les hommes nous deviennent à charge. Mais est-ce là un argument contre l'augmentation du nombre de citoyens, ou contre nos communautés exclusives et nos règlements ? »

Enfin, Tucker exprime l'idée que la production et la consommation sont égales; doublez l'emploi, vous doublerez les consommations :

« Si nous avons un grand nombre de bras inoccupés par le défaut de demande de leur travail, quelle sera la meilleure politique, de chasser ou d'appeler des consommateurs ? Je suppose qu'on chasse la moitié des hommes qui sont actuellement dans la Grande-Bretagne, qu'importe quel nom on leur donne; je demande si c'est un moyen de procurer plus de travail à ceux qui resteraient, et si, au contraire, cinq millions d'habitants de plus n'augmenteraient pas du double l'emploi des hommes et les consommations ?... N'est-ce pas une maxime incontestable que le travail d'un homme donne de l'ouvrage à un autre homme ? »

Concluons. Certes, l'expression est floue. Tucker ne se soucie guère d'élaborer une théorie cohérente; il cherche des arguments en faveur de la loi de naturalisation, et son style s'en

ressent. Il n'empêche qu'il a énoncé les idées qui, coordonnées, porteront le nom de « loi des débouchés »[24].

6. — *Mengotti* (1792) *ne dépasse pas la formule de Le Trosne. En revanche, un auteur anonyme* (1795) *exprime parfaitement la loi des débouchés.*

Contrairement à Mac Culloch, nous ne pensons pas que Mengotti ait exprimé le principe de la loi des débouchés. Avec sa verve étonnante, qui annonce Bastiat, il multiplie les exemples pour bien établir ce que Le Trosne avait écrit en 1777 : les productions ne se paient qu'avec des productions. Mais il ne va pas au-delà :

« Il est manifeste que dans la société chaque produit a de l'influence sur un autre produit et qu'une chose paie l'autre. Qui cultive la vigne paiera avec le prix du vin; qui a une terre à froment paiera avec le prix du froment; etc., etc.

» ... Le mime, l'histrion, le parasite, le bouffon, achètent nourriture et vêtements, parce qu'ils ont vendu le droit de rire d'eux...

» ... chacun fournit à l'autre le moyen d'acheter... La rupture d'un contrat et la stagnation d'une denrée cause nécessairement la rupture d'autres contrats et la stagnation d'autres denrées. »[25].

24. Tucker se réfère à Child, mais le passage de Child est trop bref pour qu'on en puisse rien conclure : « De là viennent tant d'erreurs populaires qui sont si fort enracinées parmi nous : ... Voici quelques-unes de ces erreurs consacrées : ... 6° Nous avons plus de peuple qu'il ne nous faut, et plus que nous n'en pouvons employer. » (Child, *A New Discourse of Trade*, 5e éd., Glasgow, 1751, p. XXVII.)

A ceux qui estimeraient que Tucker n'a pas exprimé la « loi des débouchés », mais la « loi du plein emploi permanent », rappelons la phrase, profondément vraie, de Keynes : « La loi de J.-B. Say... équivaut à la proposition d'après laquelle il n'existe pas d'obstacle à l'instauration du plein emploi. » (*Théorie générale*, trad. fr., p. 48.) On en trouverait difficilement la preuve explicite dans l'œuvre de Say; en revanche, la liaison des deux principes est tout à fait claire chez James Mill : « La quantité additionnelle de vêtements, qui a été faite, n'a pu être faite que par un moyen : en soustrayant du capital de la production d'autres marchandises, et en diminuant ainsi la quantité produite... Il est, par conséquent, impossible qu'il y ait jamais dans un pays une marchandise ou des marchandises en quantité plus grande que la demande, sans qu'il y ait, pour un montant égal, quelque autre marchandise, ou quelques autres marchandises, en quantité inférieure à la demande. » (*Elements of Political Economy*, Londres, 1821, p. 192-193.)

25. Francesco Mengotti, *Il Colbertismo*, Nuova edizione, Firenze, 1819, p. 31 à 33. Plus curieux est son hymne à la libre concurrence : « arbitre souverain des prix, régulatrice légitime et juste, qui gouverne avec équité et modération les contrats de toutes les classes... » (P. 29.)

En revanche, l'auteur du *Sketch of the Advance and Decline of Nations* se distingue par la concision. Il exprime en une seule phrase ce que Say dira d'abord en trois pages, puis beaucoup plus longuement :

« Supposer qu'il puisse y avoir une production de marchandises sans une demande, pourvu que ces marchandises soient de l'espèce convenable, est aussi absurde que de supposer que les revenus des différents individus composant la société peuvent être trop grands pour leur consommation. »[26].

Tout y est. Non seulement la thèse que la production ouvre aux produits un débouché nécessaire et suffisant, mais encore l'explication : la production crée les revenus; et en outre, implicitement, l'idée que la consommation n'a d'autre limite que les revenus.

Si l'on juge que nous n'avons ici qu'une esquisse, tandis que Say a établi une théorie, que l'on veuille bien se reporter au texte, cité plus haut, du *Traité* de 1803 : on y cherchera vainement une démonstration plus forte. Si l'on analyse de près les éditions ultérieures, les lettres à Malthus, les articles divers de Say, on trouvera que la théorie des débouchés, sous l'amas des digressions, se ramène entièrement aux propositions que voici : la valeur de la production est égale au revenu; le revenu peut donc acheter la production.

II. — La polémique Say-Malthus.

7. — *Pourquoi nous choisissons la polémique Say-Malthus. Nos intentions.*

La discussion autour de la loi des débouchés s'est développée, au cours des premières années du XIXe siècle, dans plusieurs sens : polémique Say-Malthus, polémique Say-Sismondi, polémique Malthus-Ricardo et Sismondi-Ricardo; idées opposées d'écrivains mineurs aux thèses de Ricardo et de Say : Lauderdale, Chalmers, Bernhardi, Mathieu de Dombasle, et cet adversaire oublié de la loi des débouchés : Ganilh[27].

26. P. 82 : Cité par Mac Culloch, *loc. cit.*
27. Ganilh, *Dictionnaire analytique d'économie politique*, Paris, 1826, vo *Consommations*. La thèse déjà citée de Lampérière (1912) est superficielle et décevante. Voir celle de Meunier (1942), p. 27 à 76.

De tout ce combat idéologique, nous retiendrons seulement la polémique Say-Malthus, parce qu'elle est de loin la plus importante[28]; elle annonce les débats modernes.

Notre intention n'est pas de retracer minutieusement les phases de la polémique; abandonnant les parties vieillies, nous nous efforcerons de discerner ce qui intéresse le lecteur de notre temps.

Nous montrerons ensuite que, contrairement à l'opinion reçue pendant tout le XIX[e] siècle, c'est Malthus qui l'emporta. De nombreux spécialistes savent que la « loi de Say » se réduisit finalement à une tautologie; moins nombreux sont ceux qui savent que c'est Malthus qui imposa cette défaite.

Il nous restera à chercher pourquoi la victoire de Malthus n'apparut pas et pourquoi, de nos jours encore, maint auteur la conteste.

8. — *L'aiguillon de Malthus fait avancer J.-B. Say : services productifs, équation Revenu-Production, concurrence imparfaite.*

Au moment où paraissent les *Principes d'économique politique* de Malthus (1820), le *Traité* de Say a été édité quatre fois : en 1803, 1814, 1817 et 1819. Aussitôt, J.-B. Say répond dans ses *Lettres* aux attaques de Malthus[29]. D'une part, son effort pour surmonter les objections l'amène à améliorer sa propre doctrine et à faire progresser la science économique; de l'autre, il subit de tels chocs que ses lettres mêmes et les éditions ultérieures du *Traité* vont se hérisser de contradictions insolubles.

Tout d'abord, — ce point est bien connu, — Say doit définir le « produit » de manière à y inclure les services productifs[30].

Ensuite, Say précise l'équation : valeur de la production égale revenu : « La valeur du produit, pourvu qu'elle soit égale aux frais de production, c'est-à-dire au prix qu'il a fallu avancer pour tous les services productifs, suffit pour payer les profits de

28. Cf. Schumpeter, *Dogmengeschichte*, p. 97. Pour la polémique Ricardo-Malthus, voir Roll, *op. cit.*, p. 199 à 209.

29. Les *Lettres à M. Malthus* (1820) sont au nombre de cinq, dont les trois premières sont exclusivement consacrées aux débouchés. Elles sont reproduites dans les *Mélanges et correspondance d'économie politique*, Paris, 1833, ouvrage qui contient la suite de la correspondance Say-Malthus.

30. Malthus, *Principes d'économie politique*. trad. fr., 2[e] éd., p. 279; Say, *Lettres à M. Malthus*, p. 27. Cf. Meunier, *Essai...*, p. 27-28.

tous ceux qui ont concouru, directement ou indirectement, à cette production... Quand la matière première est de nulle valeur, elle n'emploie aucune partie du capital; quand il faut la payer, ce paiement n'est que le remboursement des services productifs qui lui ont donné de la valeur. »[31].

Enfin, et surtout, Say conduit son raisonnement dans deux hypothèses successives : tout d'abord, « l'hypothèse d'une liberté parfaite », que nous appellerions aujourd'hui celle de la concurrence parfaite; ensuite, « le monde réel », hérissé d'obstacles à la faculté indéfinie de produire, — hypothèse, dirions-nous, de la concurrence imparfaite.

Parmi les imperfections que Say aperçoit à la concurrence, relevons celles-ci :

a) Les bornes naturelles empêchant l'offre des denrées alimentaires de s'adapter à une demande élevée;

b) L'insuffisance des moyens de transport;

c) Le manque de mobilité des capitaux : « Il y a des capitaux tellement engagés dans certaines entreprises, particulièrement dans les manufactures, que leurs entrepreneurs consentent souvent à en perdre les intérêts, à sacrifier les profits de leur propre industrie, et continuent à travailler uniquement pour soutenir l'entreprise jusqu'à des temps plus favorables... »;

d) « L'ignorance des producteurs ou des commerçants... »[32].

9. — *Malthus détruit la loi des débouchés.*

Mais les arguments de Malthus sont irrésistibles. On peut les ramener à trois propositions, que nous formulerons en langage actuel avant de les comparer au texte original :

a) La demande des biens de production est fonction de la demande des biens de consommation :

« Je soutiendrai que, là où la demande des produits ne serait pas suffisante pour donner des profits raisonnables aux producteurs et où *les capitalistes ne sauraient ni à quoi ni comment employer leurs capitaux avec avantage*, l'action d'économiser sur les revenus pour ajouter aux capitaux n'aurait d'autre effet que d'affaiblir avant le temps la tendance à accumuler, et de

31. Say, *Lettres à M. Malthus*, p. 28 et p. 67 à 70.
32. *Ibid.*, p. 51 et p. 87 à 122.

nuire aux capitalistes, sans accroître utilement le capital réel et régulier. »[33].

b) Donc, en l'absence d'un « penchant convenable pour consommer », l'épargne ne susciterait pas une demande compensatoire; généralisée, elle s'annulerait elle-même en détruisant le revenu. Raisonnant sur deux groupes : fermiers et manufacturiers, Malthus écrit :

« ... Si l'une des parties, ou toutes les deux, s'avisaient d'épargner afin d'améliorer leur condition, et de pourvoir à l'entretien et à l'avenir de leurs familles, l'état des choses deviendrait très différent. Le fermier, au lieu de se donner des rubans, de la dentelle et du velours, se contenterait de vêtements plus simples; mais par cette économie, il ôterait au manufacturier les moyens de lui acheter autant de produits que par le passé; il n'y aurait évidemment point de débouchés pour les résultats de tant de travail employé à la terre, travail dont la force productive se trouverait même fort augmentée. Par la même raison, le *manufacturier*, au lieu de se donner la jouissance de prendre du tabac et de manger du sucre et des raisins, *pourrait préférer de s'en priver pour faire des économies*, en songeant à l'avenir; *mais il ne pourrait pas le faire par suite de la parcimonie des fermiers* et du défaut de demande pour les produits manufacturés. »[34].

Say ne saisit pas la portée de ces passages, et il serait injuste de le lui reprocher : il a fallu attendre Keynes pour que Malthus soit pleinement compris et la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* est essentiellement un exposé rationnel des idées de Malthus[35]. Sans réfuter l'analyse théorique, Say estime qu'une restriction générale de la consommation est aussi invraisemblable que la chute de la lune sur la terre[36].

c) Seuls les coûts payés déterminent tout de suite un revenu;

33. Malthus, *Principes*, p. 291. C'est nous qui soulignons. Malthus utilise le mot *produit* dans le sens d'article de consommation (*Ibid.*, p. 280).

34. *Ibid.*, p. 287. C'est nous qui soulignons.

35. L'essai de Keynes sur Malthus précède de plus de deux ans la *General Theory : Essays in Biography*, Londres, 1933, p. 98 à 149. Malthus énonce aussi la thèse centrale de Rosa Luxembourg : « La consommation et la demande, occasionnées par les personnes employées dans un travail productif, ne peuvent jamais être un encouragement suffisant à l'accumulation et à l'emploi du capital. » (*Principes*, p. 279.)

36. *Lettres*, p. 82.

le profit de l'entrepreneur se fixera quand le produit se vendra, et qui peut affirmer qu'il ne sera pas négatif ?

« ... Un grand accroissement de produits avec un nombre de consommateurs comparativement stationnaire, et avec des besoins réduits par les idées d'économie, doit nécessairement occasionner une grande baisse dans la valeur des produits estimée en travail. De sorte que tout en *coûtant* la même quantité de travail que par le passé, le même produit ne pourrait plus en *payer* autant...

» ... les produits devraient nécessairement baisser de valeur, relativement au travail, de manière à réduire considérablement les profits, et à empêcher pendant quelque temps une nouvelle production. Mais c'est là précisément ce qu'on entend par le mot engorgement, qui, dans ce cas, est évidemment général et non partiel. »[37].

Il est curieux d'observer comment Say évite de répondre à cette critique précise. « Il n'est nullement nécessaire, écrit-il, que le produit vaille au-delà de ses frais de production. »[38]. Bien sûr : tout dépend de la définition du coût, et Say y implique un profit normal. Mais si le produit vaut moins que le coût ?... Jamais Say n'a pu surmonter l'objection.

10. — *Say signe sa défaite, tout en chantant victoire.*

Dès lors, J.-B. Say va, pour conserver la loi des débouchés, torturer le sens du mot *produit :* « Un produit, une *chose nécessaire ou agréable* à l'homme, n'est dédaigné que lorsqu'on manque des moyens de l'acheter... Créer une chose dont le besoin ne se ferait pas sentir, ce serait créer une chose sans valeur : ce ne serait pas produire. Or, du moment qu'elle a une valeur, son producteur peut trouver à l'échanger contre celles qu'il veut se procurer. »

Le cercle vicieux commence à se former[39]. Il s'achève dans l'article que J.-B. Say livre à la *Revue encyclopédique* en 1824 :

37. *Principes*, p. 280. Nous avons interverti l'ordre des deux passages.
38. *Lettres*, p. 67-70.
39. *Ibid.*, p. 59. Ricardo, mécontent, écrit à Malthus : « J'ai écrit quelques notes sur les lettres que M. Say vous a adressées et qui ne me réjouissent nullement... Pour les opinions que j'ai en commun avec lui, il ne donne pas des raisons aussi satisfaisantes qu'on pourrait en avancer, je pense. En fait, il vous fournit des points qui peuvent presque être considérés comme abandonnant la question et vous fournissant un triomphe. » (*Letters of Ricardo to Malthus*, 1887 : Lettre du 24 novembre 1820, p. 178-179.)

« Un produit qui ne rembourse pas ses frais de production, c'est-à-dire un produit dont la valeur vénale ne paie pas les profits et les salaires indispensables pour le mettre au point de satisfaire les besoins quels qu'ils soient des consommateurs, n'est point un produit, c'est le résultat inerte d'une peine perdue, du moins jusqu'au point où sa valeur vénale demeure au-dessous de ses frais de production. »[40].

En 1827, dans ses *Definitions in Political Economy*, Malthus a précisé sa définition du coût, et il s'attaque à nouveau à la théorie des débouchés, s'adressant, cette fois, à James Mill : « Il est de notoriété publique que, l'année dernière, les produits manufacturés de coton, les produits manufacturés de laine, les produits manufacturés de lin, les produits manufacturés de soie, sont tous tombés au-dessous des coûts de production, profits ordinaires inclus... Où est l'homme assez crédule pour croire qu'il doit y avoir eu, selon le langage de M. Mill, « une déficience correspondante de l'offre, et donc une hausse de valeur d'échange au-dessus du coût de production dans d'autres instances ? »[41].

J.-B. Say reçoit l'ouvrage et, en remerciant Malthus, confesse sa défaite sans s'avouer vaincu :

« Je confesserai que ma doctrine *des débouchés* que vous avez combattue dans vos autres ouvrages et dans celui-ci est, en effet, sujette à quelques restrictions. Je l'ai tellement senti que, dans la cinquième édition de mon *Traité* (t. Ier, p. 194 et suiv.), qui a été publié en volume à la fin de l'année dernière, j'ai exposé cette restriction, quoique MM. Ricardo, Mill et Mac Culloch aient adopté ma doctrine à cet égard et que le ministère actuel de la Grande-Bretagne en ait fait la base de son nouveau système commercial; il vaut mieux s'attacher à l'investigation des faits et de leur enchaînement qu'à des syllogismes. »[42].

Une restriction ? C'est d'un abandon qu'il s'agit; et Malthus, dans sa réponse, ne résiste pas au plaisir d'en faire la preuve :

« Il faut convenir que la question change entièrement quand vous dites que ce qui est produit par la terre, le travail et le

40. On trouvera commodément cet article de juillet 1824 dans L. Salleron, *L'économie libérale*, Paris, 1949, p. 345 et suiv.
41. *Definitions* ..., Londres, 1827, p. 63-66. Tout le passage, depuis la page 44, est d'une grande force.
42. Lettre du 24 février 1827, in *Mélanges et correspondance*, p. 290.

capital, n'est pas un produit quand la vente qu'on en peut faire ne paie pas les services employés dans cette production suivant leur prix courant. Il est évident qu'il ne saurait y avoir une superfétation de produits de cette espèce; car, ainsi que vous l'observez judicieusement, la proposition ainsi conçue implique qu'il y a une demande effective pour le produit... Mais il est contraire à l'usage de dire que lorsque, par suite d'une superfétation, les produits tombent au-dessous de leurs frais de production, ils ne méritent plus le nom de produits... Etant des résultats de l'industrie humaine, ayant de l'utilité et de la valeur, je ne vois pas comment nous pourrions leur refuser le nom de produits; or, ces produits, vous convenez vous-même que l'on peut en trop produire. »[43].

Il ne reste plus à Say qu'à confirmer sa défaite : « Notre discussion sur les *débouchés* commence à n'être plus qu'une dispute de mots... Mais le fond de ma doctrine sur la production établit clairement qu'il n'y a de production complète qu'autant que tous les services nécessaires pour cette œuvre sont payés par la valeur du produit... Je crois donc être autorisé à dire que tout ce qui est *véritablement produit* trouve à se placer; que tout ce qui ne se place pas a été une dépense faite inconsidérément sans rien produire; et ma doctrine *des débouchés* demeure entière. »[44].

Entière, en effet, à condition de perdre toute signification; entière, mais abolie.

11. — *La victoire de Malthus sur Say ne fut guère perçue; ceux mêmes qui la virent n'en parlèrent pas. Pourquoi ?*

Rarement dans la science, polémique aboutit à un résultat si évident.

Pourtant, tout le XIXe siècle proclame le contraire : la victoire de Say; et maint auteur contemporain la proclame encore.

Dans le *Nouveau Dictionnaire d'économie politique* de 1896, Dubois de l'Estang se fait grandiloquent : « N'eût-il proclamé que cette vérité, J.-B. Say mériterait d'être compté au nombre des grands esprits qui ont honoré l'humanité en la servant. » Selon Rambaud, « sur la théorie des débouchés, l'avantage reste sans peine à J.-B. Say en face de Malthus ». Lampérière conclut

43. *Mélanges et correspondance*, p. 298-299.
44. Lettre datée de juillet 1927, *ibid.*, p. 309-310.

de son étude, *Les discussions sur les crises de surproduction dans les premières années du XIX*e *siècle :* « La polémique qu'il (Malthus) a engagée sur ce sujet des crises de surproduction avec Say semble... s'être terminée tout à l'avantage de ce dernier. » Pour G. Schelle, l'exposé de Say est tantôt « magistral », tantôt « inébranlable »[45].

Plusieurs auteurs néo-classiques rejettent la loi des débouchés, mais s'abstiennent de la répudier ouvertement[46]. D'autres s'efforcent de lui conserver une portée limitée[47].

Nous voudrions, après Haberler, tenter d'expliquer ce phénomène de psychologie collective.

Chez certains, il doit y avoir eu la crainte irraisonnée du déséquilibre, le besoin d'une croyance optimiste, la crainte des conséquences, peut-être révolutionnaires, d'un rejet total de la loi des débouchés. Mais ce n'est certes pas vrai pour tous les économistes classiques et néo-classiques. Et cette première raison n'est pas la principale.

L'impuissance de Malthus à coordonner les différents éléments de sa doctrine et ses hésitations en matière de définitions ont dû lui nuire beaucoup. Son concept du coût de production a sans cesse évolué. Et Say avait beau jeu de souligner la contradiction qui sépare les passages sur l'épargne, que nous avons cités, d'autres passages où l'épargne est définie comme une dépense[48].

45. *Nouveau Dictionnaire d'économie politique*, sous la direction de Léon Say, Paris, Guillaumin, 1896, vº *Say;* J. Rambaud, *Histoire des doctrines économiques*, 3e éd., Paris, 1909, p. 287; Lampérière, *op. cit.*, p. 40; G. Schelle, *L'économie politique et les économistes*, Paris, 1917, p. 176, et article cité de la *Revue d'histoire économique et sociale*, 1914-1919, p. 89.

Baudin termine encore son résumé de la théorie des crises de surproduction générale, par les mots : « Ce raisonnement est exact. » (*Précis*, p. 96.)

46. Le fait est relevé par Haberler, *The General Theory*, in *The New Economics...*, p. 175.

47. Il est amusant d'assister à l'extraordinaire voltige intellectuelle par laquelle Rosenstein-Rodan fait de Say. . un prédécesseur de Wicksell ! (*Economica*, 1936, p. 269.)

Pour H. Neisser, la loi des débouchés est seulement valable si une baisse du niveau général des prix est considérée comme sans importance (*General Overproduction. A Study of Say's Law of Markets, The Journal of Political Economy*, 1934, p. 465).

Léon H. Dupriez estime que la loi des débouchés crée de graves confusions dans la pensée lorsqu'elle est appliquée aux périodes courtes, mais que les conclusions principales qu'en tiraient les classiques sont valables en période longue (*Mouvements économiques généraux*, t. Ier, p. 95 et suiv.). La période longue est un musée où l'on peut vénérer encore les fausses vérités du passé.

48. J.-B. Say, *Lettres à M. Malthus*, 1829, p. 81.

En troisième lieu et surtout, les thèses de Malthus ont suscité une sorte d'effroi moral : justifier les dépenses de luxe, juger indispensable l'existence de classes oisives, devait répugner à la bourgeoisie montante du XIXe siècle; le doute jeté sur les vertus de l'épargne paraissait sacrilège et le beau rôle donné aux propriétaires fonciers était jugé comme une tentative réactionnaire[49].

Nous sommes en présence d'un des cas où une théorie a été rejetée, essentiellement à cause de ses résonances doctrinales.

Paul LAMBERT.

49. Cf. Roll, *A History of Economic Thought*, Londres, 1938, p. 203.

DE QUELQUES PROBLÈMES POSÉS PAR LE CONCEPT DE STRUCTURE ÉCONOMIQUE

1 — « Structure économique », ces deux mots sont fort utilisés depuis une vingtaine d'années. Ils recouvrent des notions assez dissemblables, souvent malaisées à distinguer.

Dans leur acception première et la plus étendue, ils visent un ensemble de caractéristiques *immédiatement observables*, tels les rapports numériques existant entre production agricole et production industrielle, etc., et plus particulièrement les valeurs moyennes, assises sur une période de quelque longueur, considérées comme représentatives d'une tendance profonde de l'économie. Cette conception de la structure a été quelquefois affinée : elle appréhende des données concernant un plus grand nombre d'industries, elle offre dès lors des éléments de connaissance sur le modèle qui règle le sens de la circulation des biens et services. Des éléments qualitatifs sont alors impliqués, indépendamment des éléments quantitatifs seuls retenus précédemment.

En un développement ultérieur, l'adjectif « structurel » a été employé dans le sens de lent; il qualifie ainsi un mouvement ou un développement. Cette utilisation est désormais fort répandue dans les recherches sur les cycles.

Une autre extension de la notion de structure a été introduite par une analyse plus approfondie : elle implique la considération de caractéristiques *non immédiatement observables*, concernant la manière d'après laquelle l'économie réagit à certains changements. En termes économétriques, ce sont des coefficients; les mesures quantitatives que nous avons signalées ci-dessus sont, en fait, réductibles à de tels coefficients. Dans quelques cas, ces mêmes coefficients sont « immédiatement mesurables », par exemple dans certains modèles simples de Leontief. Il ne s'agit évidemment pas seulement de coefficients de réaction technique, mais aussi de coefficients de réaction psychologique et institutionnelle.

L'ensemble de ces coefficients offre une double information : il donne *une image architecturale de l'économie*, d'une part; il détermine *les voies de ses réactions à certaines variations*, d'autre part. L'idéal de la science économique, dans l'optique de la pensée contemporaine, vise ainsi deux fins. Tout d'abord, elle se propose la détermination des relations liant cette architecture aux valeurs d'un certain nombre des coefficients précédemment indiqués. Elle se propose ensuite la recherche des relations existant entre ces coefficients et les réactions typiques de l'économie. Un exemple de ce second objectif à atteindre peut être immédiatement fourni : dans quelle mesure une variation du quota marginal d'importation d'une économie influencera-t-elle la réaction du déficit de la balance des paiements consécutive à une variation du taux des changes ?

L'objet de cet article est de rechercher tout d'abord la définition la plus appropriée de la structure eu égard aux différents types de problèmes de la science économique. Dans une deuxième démarche, il sera traité plus systématiquement des aspects matériels et logiques de la structure.

2. — Mais avant d'aborder le problème lui-même, quelques rappels ne sont pas inutiles. Une distinction peut être faite entre grandeurs *connues* et grandeurs *inconnues* entrant dans tout problème économique, d'une part, et entre grandeurs *constantes* et grandeurs *variables*, d'autre part.

Dans le traditionnel problème de l'analyse économique, les grandeurs connues sont les « données »; mais il faut bien remarquer qu'il n'en est pas toujours ainsi, comme nous aurons l'occasion de le préciser bientôt. Ainsi notre préférence va-t-elle à l'expression « grandeurs connues ». De plus, les grandeurs connues et inconnues peuvent être ou constantes ou variables. En statique, par exemple, elles sont toutes constantes. En statique comparative, certaines des grandeurs connues sont variables; il en va de même des grandeurs inconnues. En dynamique interviennent les variations dans le temps.

Ajoutons une nouvelle distinction entre *variations déclenchées à volonté* suivant les données mêmes du problème et *variations hors de contrôle ou de choix*. Les variations dans le volume des récoltes sont un exemple de la seconde catégorie.

Finalement, et concernant encore les grandeurs variables, il

paraît opportun de distinguer les variations « lentes » ou « graduelles » et les variations « rapides ». Les premières sont comparables aux variations adiabatiques de la physique : dans un certain nombre de cas, les grandeurs concernées peuvent être *rangées parmi les grandeurs constantes.*

Dans tout problème — économique ou non — l'objectif de la résolution est la détermination des inconnues en termes de grandeurs connues.

D'évidence, nous utilisons le concept de structure en vue d'exprimer en une notion quels sont les « connus » constants d'un certain objet d'étude économique, ceux dont la connaissance est nécessaire à la solution de certains problèmes. Pour donner une claire image de ce que nous entendons par là, il nous paraît nécessaire de spécifier les connus constants dans certaines classes de problèmes économiques. Il nous paraît alors essentiel de rechercher quelle est l'information *minimum* nécessaire dans chaque cas. Ainsi sommes-nous amené à *identifier la notion de structure avec l'information minimum exigée.*

Les classes de problèmes doivent être distinguées suivant des niveaux différents. Tout d'abord, viennent les larges classes : *a*) d'*explications* de certaines situations ou développements économiques, et *b*) de la manière de les influencer, par exemple les problèmes de *politique.* La différence essentielle entre ces deux classes réside dans la nature des variables considérées. Dans *a*), les données économiques du problème sont en même temps connues mathématiquement et les inconnues sont des grandeurs économiques. Avec *b*), les inconnues sont certaines données (paramètres politiques), et parmi les variables connues mathématiques, il y a des grandeurs économiques (par exemple, les variables « cadenas »[1]. Il existe aussi des problèmes mixtes, par exemple, lorsque certaines conditions limites entrent en jeu; lorsque ces limites deviennent actives, elles se rangent alors parmi les quantités données. Si, dans un problème économique, un certain paramètre économique, qui se trouve être une inconnue, doit être calculé à un niveau supérieur à la condition limite, il doit donc être à nouveau considéré comme une quantité connue et, pour ce paramètre, son ancien caractère de nombre donné doit réapparaître. Néanmoins, si l'une

1. Je me suis proposé d'approfondir cette définition dans un travail qui sera publié ultérieurement, intitulé : *Sur la théorie de la politique économique.*

des limites vient à prendre une valeur supérieure, le paramètre retourne à la classe des inconnues.

Les problèmes des deux grandes classes (il en est de même des problèmes mixtes) peuvent être : 1° d'une nature ou *statique* ou *dynamique;* 2° *micro-économiques* ou *macro-économiques;* 3° *complets* ou *stratégiques*. En statique, nous sommes intéressés par les valeurs d'équilibre des inconnues; en dynamique, nous avons beaucoup plus d'inconnues : les valeurs des inconnues dans différents intervalles de temps. Dans les problèmes macro-économiques, seuls certains agrégats nous intéressent, et non leurs composantes, qui concernent les problèmes micro-économiques. Enfin, par probème stratégique, j'entends un problème où seules certaines inconnues stratégiques sont l'objet de notre recherche : ce peut être l'explication du cours des principales variables dans un développement cyclique ou, dans un problème de politique, la connaissance de ces inconnues qui sont des paramètres politiques; 4° une distinction ultime parmi les problèmes est relative au *degré d'abstraction*. Nous pouvons être intéressés par la solution d'un cas particulier, défini par les valeurs numériques des données, ou bien nous pouvons être intéressés par la solution de l'ensemble des classes de problèmes où les connus sont des paramètres par lesquels nous désirons exprimer nos inconnues.

Pour ces divers types de problèmes, nous rechercherons quelle est l'information minimum exigée. Dans un but de simplicité, nous nous bornerons aux modèles qui peuvent être décrits par des *systèmes d'équations aux différences linéaires*. Les notations utilisées sont les suivantes :

x^i_t sont les inconnues relatives au temps t. Elles sont au nombre de N, $i = 1, 2, \dots$ N, parmi lesquels n sont considérées significatives,

y^j sont les quantités connues, au nombre de M, $j = 1, 2, \dots, M$, t indique le temps. Le nombre de périodes de temps intervenant dans les équations de structure sera indiqué par T + 1, où T peut être différent dans les différentes relations.

Les équations de structure dans leur expression complète peuvent être écrites ainsi :

$$(2.1)\quad \sum_{0}^{T} (l) \sum_{1}^{N} (i)\, a^i_{k,l}\, x^i_{t-l} = \sum_{1}^{M} (j)\, b^j_k y^j, \quad k = 1, 2, \dots, N$$

D'après la définition provisoire de la structure, donnée dans la section 1, la structure d'un tel système sera la matrice

$$\left\| a^i_{k,l} \qquad b^i_k \right\|$$

formée par un nombre de coefficients égal à N [N (T + 1) + M], où seuls les rapports des termes des lignes successives sont significatifs, le nombre se trouvant ainsi réduit à

$$N\,[N(T + 1) + M - 1].$$

3. — Le nombre d'agrégats de coefficients que nous désirons connaître est généralement plus petit, encore que cette réduction dépende du type de problème. Il est bien clair que si nous réduisons délibérément le nombre des inconnues, nous nous trouvons face à une certaine « condensation » du problème. Par ce vocable, nous indiquons ce qui se passe : *a*) si nous passons du problème dynamique à un problème statique en imposant aux x^i_t d'être constants dans le temps; ou *b*) si nous ne sommes intéressés que par certains groupes d'inconnues, comme il advient dans un macroproblème; ou *c*) si nous ne nous occupons que de certaines inconnues que nous nommons stratégiques; ou finalement *d*) si nous ne sommes préoccupé que par les valeurs des inconnues correspondant à un ensemble concret de valeurs numériques des données *y*. Le *nombre* d'agrégats de coefficients que nous souhaitons connaître dans chacun de ces cas peut être spécifié facilement.

Dans le cas microstatique, par exemple, nous désirons connaître les valeurs d'équilibre des x^i comme fonctions des y^i, au nombre de nM. Il en est de même dans une version stratégique du problème microstatique où n est le nombre des variables stratégiques. Si, dans un problème microstatique, nous ne sommes intéressé que par les valeurs numériques des x^i pour un ensemble donné de y^i, le nombre des inconnues se réduit à N. Egalement, pour un problème microdynamique, avec M = 0, où le nombre des coefficients dans la matrice est N^2 (T + 1) — N, la solution complète de x^i_t en fonction des NT valeurs initiales comprend N^2T coefficients qui est N^2 — N fois moindre. Notre conclusion est dès lors la suivante : *souvent le nombre de coefficients qui est caractéristique dans les solutions de nos problèmes est moindre que le nombre des éléments de la matrice du système d'équations.*

Cet état de choses peut être illustré et, dans le même temps, peut être étudié plus profondément dans le cas du problème microstatique et de ses « condensations ». Ce problème peut être présenté sous deux différentes formes. Tout d'abord, sous la forme habituelle dans la théorie des tests statistiques :

$$(3.1) \qquad \sum_{1}^{N} (i)\, a^i_k x^i = c_k, \qquad k = 1, 2, \dots N,$$

ou sous sa forme matricielle :

$$(3.2) \qquad [a] \{x\} = \{c\}.$$

Puis, dans la forme de notre système général (2.1), soit :

$$(3.3) \qquad \sum_{1}^{N} (i)\, a^i_k x^i = \sum_{1}^{M} (j)\, b^j_k y^j, \qquad k = 1, 2, \dots N,$$

ou sous sa forme matricielle :

$$(3,4) \qquad [a] \{x\} = [b] \{y\}.$$

Le nombre des coefficients donnés en (3.1) est N^2, et en (3.3) $N(N + M - 1)$.

Les solutions sont :

$$(3.5) \qquad x^i = \sum_{N}^{1} (k)\, \xi^i_k c_k, \qquad i = 1, 2, \dots N,$$

et

$$(3.6) \qquad x^i = \sum_{M}^{1} (j)\, \xi^i_j y^j, \qquad i = 1, 2, \dots N$$

respectivement. Le nombre des coefficients est N^2, pour (3.5) et NM pour (3.6). Dès lors, pour la forme usuelle (3.1), le nombre des coefficients donnés est exactement égal au nombre des coefficients exigés pour la solution. Ainsi, dans ce cas, la règle est que *toutes les informations comprises dans la matrice sont nécessaires*. Par contre, dans la forme (3.3), le nombre des coefficients nécessaires est considérablement moindre que ceux qui sont disponibles.

Dans un but de simplicité, la situation peut être exemplifiée lorsque $N = M = 2$ seulement; le cas est accessible au simple raisonnement et les résultats applicables à des modèles économiques bien connus. x^1 et x^2 peuvent être la quantité trafiquée

sur un certain marché et son prix, l'équation pour $k = 1$ étant l'équation de la demande et pour $k = 2$, l'équation de l'offre, c_1 et c_2 représentant le complexe des facteurs de la demande et le complexe des facteurs de l'offre, respectivement. D'autre part, dans la version (3.3), y^1 et y^2 sont deux données qui sont supposées agir sur l'équation de la demande et l'équation de l'offre. Cette dernière éventualité, quoique n'étant habituellement supposée exister dans le cas d'un seul marché, peut être parfaitement envisagée si les complexes des marchés nationaux sont considérés tous ensemble, où le nombre des x^i est plus grand et où de nombreuses données influenceront, en fait, demande et offre [2]. Dans la version (3.3), nous aurons affaire à un exemple bien connu qui, du point de vue statistique, n'est pas identifiable. Il est intéressant de constater que, dans le même temps, nous n'avons pas besoin de plus de quatre coefficients pour résoudre notre problème économique, puisque nous avons à trouver x^1 et x^2 en fonction de y^1 et y^2, soit :

$$(3.7)\qquad \begin{cases} x^1 = \xi^{11}y^1 + \xi^{12}y^1 \\ x^2 = \xi^{21}y^1 + \xi^{22}y^2. \end{cases}$$

Ces observations s'étendent aux cas de résolutions d'autres problèmes, par exemple exprimer y^1 et y^2 en fonction de x^1 et x^2, comme cela se présente lorsque y^1 et y^2 sont des paramètres politiques à utiliser en vue d'obtenir certains cadenas x^1 et x^2 (problème politique). En fait, les coefficients $\eta^{i\kappa}$ désormais recherchés pour les solutions

$$(3.8)\qquad \begin{cases} y^1 = \eta^{11}x^1 + \eta^{12}x^2 \\ y^2 = \eta^{21}x^1 + \eta^{22}x^2 \end{cases}$$

ne sont pas seulement et encore au nombre de quatre — ce qui est évident — mais ils peuvent être trouvés dès que les ξ sont connus. Les mêmes observations peuvent être formulées dans un problème « mixte » où l'un des x et l'un des y sont inconnus [3] (voir parag. 5).

Qu'advient-il alors lorsque nous désirons connaître les six coefficients des équations sous discussion ? Posons-les d'abord,

$$(3.9)\qquad a^1{}_1x^1 + a^2{}_1x^2 = b^1{}_1y^1 \text{ et } b^2{}_1y^2$$

$$(3.10)\qquad a^1{}_2x^1 + a^2{}_2x^2 = b^1{}_2y^1 + b^2{}_2y^2.$$

2. Pour un exemple, cf. parag. 7 ci-dessous.

3. De tels problèmes peuvent se présenter comme conséquence de certaines conditions limites. Cf. mon ouvrage, *On the Theory of Economic Poli y*. chap. VI.

Nous sommes d'évidence intéressés, par exemple, par $b^1{}_1$ si nous désirons connaître comment y^1 influence x^1, lorsque x^2 est constant et y^2 est sous un contrôle des prix et sous quelque autre régime maintenant y^2 constant. Il s'agit d'un problème qui peut évidemment se poser. Il ne peut cependant être posé aussi longtemps que les deux équations (3.9) et (3.10) sont valides ou, en d'autres termes, aussi longtemps que l'économie considérée est maintenue. Les coefficients $a^1{}_1$, $a^2{}_1$, $b^2{}_1$ ne peuvent être intéressants si la seconde équation du système n'est plus valable, et il n'en est ainsi des autres coefficients que si la première n'est pas plus longtemps valable. Ainsi trouvons-nous confirmation que la structure économique de ce modèle est décrite par quelque chose qui, en information, contient moins que la matrice complète $||a$ et $b||$. Ce n'est que pour la prévision des inconnues sous des structures nouvelles qu'il nous faut plus de renseignements et encore n'avons-nous jamais besoin des six coefficients à la fois.

Les autres cas cités où une moindre information est nécessaire que la connaissance de la matrice complète sont plus évidents. La « condensation » de notre système, dans le cas d'un problème où n variables stratégiques seulement sont intéressantes, revient à rechercher les solutions pour certains des x^i seulement. Nous avons ici à éliminer les autres x^i, soit x^1, ..., x^{N-n}. Avec l'habituelle mise en équation (3.1), nous ne sommes intéressés que par les résultats d'élimination, c'est-à-dire les équations :

$$(3.11)\quad \begin{vmatrix} a^1_1 & \dots & a^{N-n}_1 & c_1 - \sum\limits_{N-n+1}^{N} (i)\ a^i{}_1 x^i \\ a^1_{N-n} & \dots & a^{N-n}_{N-n} & c_{N-n} - \sum (i)\ a^i_{N-n} x^i \\ a^1_{N-n+j} & \dots & a^{N-n}_{N-n+j} & c_{N-n+j} - \sum (i)\ a^i_{N-x+j} x^i \end{vmatrix} = 0,$$

avec $j = 1, 2. ..., n$. Les a relatifs aux x non significatifs apparaissent dans le déterminant seulement dans sa partie nord-ouest de chaque équation, ce qui illustre que toutes les informations incluses dans la matrice originelle ne sont pas nécessaires.

Nous pouvons dès lors conclure généralement que *la notion de structure, si elle représente l'information minimum relative*

à des connus constants pour la résolution de certains problèmes économiques posés pour une économie donnée, comporte moins de renseignements que le nombre total des éléments de la matrice relative aux équations décrivant l'économie.

4. — Nous allons maintenant en venir à notre deuxième point, c'est-à-dire à un traitement un peu plus systématique des aspects matériels et logiques de la notion de structure. Débutant avec l'aspect matériel — souvent présenté comme étant l'aspect « économique » — je voudrais d'abord établir que le « minimum exigé d'informations » consiste, avant tout, en une description des phénomènes ou grandeurs considérées et en la nature des relations supposées exister entre ces phénomènes. Avec le développement des recherches économiques, le champ d'étude s'est tellement élargi que les différences de terminologie et de positions entre auteurs différents nuisent à l'efficience et à l'élégance scientifiques. Ce devrait être une habitude de chacun de nous de décrire, suivant un plan normalisé, les bases qualitatives de nos modèles. Ce plan, me semble-t-il, devrait énumérer au moins les traits fondamentaux suivants :

a) les marchés et
b) les compartiments ou groupes homogènes de sujets considérés;
c) les variables (à subdiviser comme il sera indiqué ci-dessous) et les données;
d) les relations entre les variables et les données.

Il peut y avoir des caractéristiques particulières dans ces relations qui, plus que toutes autres peut-être, semblent traduire les éléments d'une structure.

Ces relations dépendent de ce que nous pourrions nommer l' « architecture matérielle », c'est-à-dire la manière suivant laquelle certains courants de biens ou services ou montants monétaires se répandent dans l'économie étudiée, allant, par exemple, d'un groupe de sujets à un autre. En particulier, le fait qu'il existe certains flux liant le groupe i au groupe k et qu'il n'en existe pas qui lie le groupe i et le groupe l, peut être fort important. Les distinctions faites entre industries possédant une relation verticale (industries de produits finis opposées aux industries de matières premières) et industries n'en possédant pas (deux industries productrices de produits finis

différents) en sont des exemples. Les groupes ici considérés peuvent n'être pas des industries : l'un peut être le groupe des ménages de travailleurs, ou encore l'un des groupes peut être constitué par une nation, etc. C'est cet aspect de la structure qui donne leur pleine signification à des travaux comme ceux de Leontief et de ses continuateurs, d'une part, ou à ceux de Chait, d'autre part.

A deux points de vue cependant, cette architecture matérielle ne se confond pas avec notre conception de la structure. En un sens, elle est plus, en un autre sens, elle est moins.

Elle est plus dans la mesure où la structure matérielle peut quelquefois être considérée comme une conséquence de quelque donnée « ultime ». Le meilleur exemple qui est à citer ici est l'analyse faite par Wald et d'autres, montrant, entre un certain nombre de processus possibles, lequel se trouve matérialisé actuellement sous des conditions données [4]. Elle est également plus en ce que les contenus matériels des flux ne sont pas représentatifs d'un certain nombre de propriétés du système ou modèle, en particulier des propriétés quantitatives. En d'autres termes, il existe des classes de modèles matériels qui sont, du point de vue quantitatif, identiques et qui peuvent, en un sens plus large, du point de vue quantitatif et qualitatif, être nommés *semblables* ou *analogues*. D'un point de vue quantitatif, il importe peu qu'un certain « compartiment » de notre modèle représente un pays ou une industrie ou peut-être une classe sociale. Chacun d'eux a des flux d'entrée et des flux de sortie, et ce qui, dans un cas, est une balance des paiements peut être, dans un autre, le solde d'un compte privé. Une étude systématique de telles similitudes peut encore être fort utile dans de très nombreux cas, encore que des analogies peuvent être trompeuses lorsqu'elles sont incomplètes et que ce caractère d'être incomplètes n'est pas nettement aperçu. Bien de ces quasi-analogies, souvent cultivées par des économistes du camp mathématique, sont futiles. Même l'analogie, en calcul matriciel, avec la géométrie n'est pas complète dans la mesure où en géométrie les coordonnées sont des phénomènes de même espèce. L'introduction de nouvelles coordonnées peut présenter une signification géométrique simple, mais elle n'en a pas

4. Pour le plus récent exposé à ce sujet, le lecteur peut se référer à T. C. Koopmans.

pour autant une signification économique aussi simple. Transformer une matrice en une matrice diagonale est ainsi une opération bien moins significative en économique qu'en géométrie; elle peut n'être tout au plus qu'une méthode de calcul sans avoir de sens « plus profond ».

L'architecture matérielle, d'autre part, est moins que la structure. En un sens, elle représente seulement les « équations de balance » d'un système de relations. Mais les relations du système dépendent également — comme nous venons de l'observer — de moins de relations matérielles, par exemple les relations entre la demande pour un certain bien et les variables influençant cette demande, et ici l'essentiel est de savoir quelles variables les influencent. En plus des flux entre compartiments divers, nous voudrions savoir si certains flux, par exemple celui qui existe entre une nation et ses fournisseurs, révéleront le même prix. Il ne faut pas perdre de vue que ces aspects de la structure sont tout aussi importants pour la connaissance que l' « architecture matérielle ».

Comme je l'ai déjà dit, certaine normalisation dans l'énumération de ces éléments structurels est séduisante. Un exemple typique des inconvénients résultant d'une absence d'uniformité est donné par les présentations anciennes des systèmes d'équations, telles les relations de demande de Walras conçues comme des relations ne comportant pas le revenu en tant que variable explicite. La conséquence résultant de l'intervention explicite du revenu (qui est, je le pense, bien préférable) est la nécessité d'ajouter une équation de définition du revenu. D'autres sources de confusion plus importantes encore, ou au moins d'obscurité proviennent d'un manque de précision : s'agit-il de théories en termes de stock ou de flux, etc. [5] ?

5. — Nous désirons maintenant discuter brièvement de certains aspects *logiques* ou mathématiques de la notion de structure. L'intervention de certains courants aussi bien que l'intervention de certaines variables dans certaines relations peuvent se manifester dans la matrice des coefficients par un certain nombre de places vides ou zéros, fait bien connu depuis que se trouve posé le problème de l'identification. Ces aspects maté-

5. Cf. la discussion sur ce sujet entre MM. Klein, Somers et Fellner dans *Econometrica*, juillet 1950.

riels de la structure, comme bien d'autres, donnent naissance à des conséquences logiques qui souvent ne se trouvent pas liées à une situation matérielle particulière, mais sont caractéristiques d'une large classe de modèles. C'est ce que nous nous proposons maintenant de considérer avec plus de détails. Cela revient à considérer certaines propriétés mathématiques importantes de la matrice, leurs implications et quelques exemples. Nous nous confinerons au cas statique où le nombre des inconnues est égal au nombre des équations et où, par conséquent, la matrice des coefficients a est un carré.

(5.1) Le déterminant de la matrice peut être nul

$$|a| = 0.$$

Le système des équations est alors indéterminé ou contradictoire. Il est indéterminé seulement pour des valeurs particulières des données. En règle générale, il est contradictoire, c'est-à-dire qu'il n'y a pas un ensemble de valeurs finies des inconnues satisfaisant aux équations. Dans le cas de l'indétermination, il y a une infinité de solutions.

(5.2) La matrice est *partitionnée*, c'est-à-dire que certains carrés de coefficients ayant chacun leur diagonale principale sur la diagonale principale de la matrice et ne se recouvrant pas les uns les autres, sont différents de zéro. Un exemple est fourni par

$$\begin{vmatrix} a_{11} & a_{12} & 0 & 0 & 0 \\ a_{21} & a_{22} & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & a_{33} & a_{34} & a_{35} \\ 0 & 0 & a_{43} & a_{44} & a_{45} \\ 0 & 0 & a_{53} & a_{54} & a_{55} \end{vmatrix}$$

Le système d'équations dégénère en deux ou plusieurs systèmes séparés contenant chacun un groupe d'inconnues, par exemple les groupes I, II, etc. Les solutions des groupes sont mutuellement indépendantes. Si le problème relève de la « première » forme (formule 3.1), il s'ensuit une double conséquence : les solutions du groupe I d'inconnues sont indépendantes tout à la fois des coefficients et des données des autres groupes. Si le problème relève de la « seconde » forme (formule 3.3), les solutions du groupe I d'inconnues sont indépendantes des coefficients a et des coefficients b des autres groupes.

(5.3) La matrice peut être *consécutive;* nous voulons dire par là qu'après un arrangement approprié des équations, il est possible de composer une matrice triangulaire (tous les éléments situés au-dessus de la diagonale principale sont des zéros). Dans ce cas, il est possible de résoudre les inconnues une à une : la première inconnue (l'arrangement étant convenablement et préalablement effectué) dépend seulement d'un coefficient et d'un membre droit, la deuxième inconnue de deux coefficients, la troisième de trois coefficients, etc. C'est le cas où les solutions peuvent être « verbalement exprimées »; c'est également le cas où, comme l'ont établi Bentzel et Wold, la méthode des moindres carrés peut être utilisée pour la détermination des coefficients a à partir d'observations statistiques de séries chronologiques concernant les x.

(5.4) Une mention spéciale doit être faite des matrices « consécutives groupées » où un premier groupe de n_1 inconnues apparaît comme inconnues d'un groupe de n_1 équations; dans un deuxième groupe de n_2 équations apparaissent les inconnues du premier groupe *plus* un deuxième groupe de n_2 inconnues; dans le troisième groupe de n_3 équations sont présentes, les inconnues des deux premiers groupes *plus* un troisième groupe de n_3 inconnues, etc. Dans ce cas, le premier groupe d'inconnues ne dépend évidemment que des coefficients et données apparaissant dans le premier groupe d'équations; le second groupe d'inconnues, des coefficients et données des deux premiers groupes d'équations, etc.

6. — Ces différents types de structure peuvent être *illustrés* par quelques modèles souvent utilisés dans l'étude d'analyse ou de politique économiques.

(6.1) A titre de premier exemple de *structure partitionnée*, considérons un marché à deux centres 1 et 2 dans chacun desquels se trouvent concentrés vendeurs et acheteurs. Leur distance n'est pas négligeable et les coûts de transports de l'un vers l'autre s'élèvent à t. Soit p_1 le prix relevé au premier centre et p_2 celui du second; la demande dans chacun des centres, étant x_1 et x_2 respectivement, dépendra du prix et d'un autre facteur y_1 et y_2 (ce peut être le revenu)

$$(6.11) \quad \left| \begin{array}{l} x_1 = \xi_{11} y_1 - \xi_{12} p_1 \\ x_2 = \xi_{21} y_2 - \xi_{22} p_2 . \end{array} \right.$$

Soit des fonctions d'offre de structure semblable, où k_1 et k_2 sont les facteurs d'offre (par exemple les coûts)

(6.13) $$x_1 = \xi_{13}k_1 + \xi_{14}p_1$$

(6.14) $$x_2 = \xi_{23}k_2 = \xi_{24}p_2.$$

Les données sont les y et les k; les inconnues, les p et les x. Aussi longtemps que les données sont telles que $|p_1 - p_2| < t$, les deux centres ont des comportements indépendants au regard des équations (6.11) à (6.14), leur structure est, en fait, partitionnée. Dès que

(6.15) $$| p_1 - p_2 | \geqslant t,$$

on parvient à une autre structure qui peut être représentée par l'ensemble des équations (6.11), (6.12), (6.15) et

(6.16) $$x_1 + x_2 = \xi_{13}k_1 + \xi_{14}p_1 + \xi_{23}k_2 + \xi_{24}p_2.$$

Ce système n'est plus partitionné.

(6.2) Un exemple fort simple d'un système consécutif est le système macrocosmique d'une économie où le public ne dispose plus de réserve liquide excédentaire. Soit Y le revenu, X la dépense totale, D le déficit de la balance des paiements en comptes courants et C la création du crédit.

L'équation de définition du revenu est :

(6.21) $$Y = X - D.$$

De plus, nous avons une équation de la demande totale :

(6.22) $$X = \xi_0 + \xi_1 Y.$$

Finalement, nous avons une équation d'offre de création de crédit :

(6.23) $$X - Y = C.$$

Considérons tout d'abord un problème d'analyse : C est connu; X, Y et D sont inconnues. Les équations, après arrangement, peuvent être présentées comme suit :

(6.24) $$X - Y - D = 0.$$

(6.25) $$X - \xi_1 Y = \xi_0.$$

(6.26) $$D = C.$$

D dépend seulement de C, mais ni de ξ_0 ni de ξ_1; c'est dire que le déficit de la balance des paiements n'est qu'une question de politique du crédit et est indépendante de toute politique menée dans la sphère des biens. X et Y dépendent de C, ξ_0 et ξ_1.

Considérons ensuite un problème de politique. D et Y peuvent être certains cadenas; C et ξ_0 des paramètres politiques, X est une variable non significative. Les inconnues sont C, ξ_0 et X, Le système peut être réarrangé comme suit :

(6.27) $$C = D.$$

(6.28) $$-\xi_0 + X = \xi_1 Y.$$

(6.29) $$X = Y + D.$$

C ne dépend plus désormais que de D : la politique de crédit sera dictée par le cadenas de la balance des paiements; X dépend seulement de Y et de D et non pas de ξ_1; ξ_0 seulement dépend de D, Y et ξ_1. Le système (6.24)-(6.26) est consécutif groupé : le premier « groupe » est constitué par D, le second par X et Y. Le système (6.27)-(6.29) est purement consécutif et même partitionné en ce qui concerne les inconnues mentionnées.

(6.30). A titre de nouvel exemple, considérons un modèle de deux nations du type Keynes-Machlup, où Y est le revenu national, X la dépense nationale, M les importations (en valeur); les indices 1 et 2 désignent les nations. Nous avons les relations :

(6.31) Définitions du revenu :

$$Y^i = X^i + M^j - M^i, \qquad i, j = 1, 2; \quad i \neq j.$$

(6.32) Equations de la demande intérieure :

$$X^i = \xi^i{}_1 Y^i + \xi^i{}_0 \qquad i = 1, 2.$$

(6.33) Equations de la demande extérieure :

$$M^i = \mu^i{}_1 Y^i + \mu^i{}_0 \qquad i = 1, 2.$$

Il est pratique d'éliminer X^i, d'où :

(6.34) $$Y^1 (1 - \xi^1{}_1) - \xi^1{}_0 = - Y^2 (1 - \xi^2{}_1) + \xi^2{}_0 = M^2 - M^1.$$

(6.35) $$M^1 = \mu^1{}_1 Y^1 + \mu^1{}_0.$$

(6.36) $$M^2 = \mu^1{}_2 Y^2 + \mu^2{}_0.$$

Pour $\xi^1{}_1 \neq 1$ et $\xi^2{}_1 \neq 1$, il n'y a rien de particulier à dire de ce système. Par contre, pour le $\xi^1{}_1 = 1$, qui caractérise une réaction classique » de dépense en ce qui concerne la nation 1 — en opposition à une « réaction keynésienne » — nous trouvons $Y^2 = c_2$ (c'est-à-dire une constante), ce qui rend le système consécutif : nous trouvons successivement M^2 au moyen de (6.36), M^1 à partir de (6.34) et Y^1 à partir de (6.35).

Si $\xi^1_1 = \xi^2_1 = 1$, le système devient indéterminé ou contradictoire, suivant les valeurs des données. Si, par exemple, $\xi^1_0 = \xi^2_0$, il est indéterminé, ce qui veut dire qu'il y a une infinité de solutions. Si $\xi^1_0 \neq \xi^2_0$, il n'y a pas de solutions (finies), donc pas de position d'équilibre. Dans les deux cas, le système doit être étudié avec l'aide d'une théorie dynamique.

7. — Ayant tenté de donner une définition à la structure et ayant considéré quelques aspects matériels et logiques du concept, nous pouvons maintenant discuter brièvement une *application* et une *interprétation*. La forme par laquelle une structure apparaît dans la solution des problèmes économiques est, comme nous l'avons vu, traduite par la connaissance de certains agglomérats de coefficients des relations représentant un modèle. La composition des agglomérats et leur interprétation constituent, en un certain sens, le but de la connaissance économique. La connaissance de cette composition nous permet de trouver comment des variations dans les aspects quantitatifs d'une structure — et même dans certains aspects qualitatifs — affectent le comportement de l'économie étudiée eu égard aux problèmes qui nous occupent.

Nous nous proposons d'illustrer cette observation par un exemple fondé sur un modèle entièrement décrit (eu égard à ses marchés et ses compartiments) ailleurs [6]. Il s'agit d'un modèle macrostatique relatif à une nation produisant un bien au moyen d'importations, de travail et du facteur « organisation ». Pour nos fins, les variables et données du système ont été transformées de telle sorte que sont présentées :

(1) les variables cadenas :

- a volume de l'emploi;
- D déficit de la balance des paiements;
- l^R taux des salaires réels;
- x dépense nationale réelle.

(2) les paramètres politiques :

- h productivité du travail;
- l taux des salaires nominaux;
- π_0 marge de profit;
- τ niveau de l'impôt indirect.

6. G. Tinbergen, *Econometrics*, Philadelphie, 1951, p. 161 et suiv.

Ces paramètres représentent des instruments : (h) de propagande et de recherche par l'Etat et le monde des affaires; (b) de la politique des syndicats ouvriers; (π_0) du contrôle des prix par l'Etat et (τ) de la politique fiscale.

Les équations du modèle résultent : 1° d'une définition du revenu; 2° d'une équation de demande intérieure; 3° des équations de demande des exportations et importations; 4° d'une équation de fixation du prix (relative à l'offre) des produits intérieurs et d'équations de définition ou de balances[7]. Les variables « non significatives », à savoir les variables autres que celles précédemment énumérées, ont été éliminées, et, par voie de conséquence, le nombre d'équations se trouve réduit. Les coefficients des équations sont fonction de :

- σ la propension marginale à épargner les revenus autres que ceux du travail;
- ε^m l'élasticité des importations par rapport aux prix;
- ε^e l'élasticité des exportations par rapport aux prix;
- π_1 la proportion du travail marginal au produit national brut (produit net + importations);
- π_2 la flexibilité du prix des produits intérieurs;
- λ la part moyenne du travail dans le produit national net;
- D le déficit initial de la balance des paiements.

Parmi les problèmes à traiter par ce modèle, il en est deux principaux : 1° le problème analytique consistant à exprimer les variables cadenas comme des fonctions des paramètres politiques donnés :

(7.11) $a = \xi_{11}h + \xi_{12}l + \xi_{13}\pi_0 + \xi_{14}\tau$

(7.12) $D = \xi_{21}h + \xi_{22}l + \xi_{23}\pi_0 + \xi_{24}\tau$

(7.13) $l^R = \xi_{31}h + \xi_{32}l + \xi_{33}\pi_0 + \xi_{34}\tau$

(7.14) $x = \xi_{41}h + \xi_{42}l + \xi_{43}\pi_0 + \xi_{44}\tau$;

2° le problème politique consistant à exprimer les paramètres politiques comme des fonctions des cadenas préalablement posés :

(7.21) $h = \eta_{11}a + \eta_{12}D + \eta_{13}l^R + \eta_{14}\tau$

(7.22) $l = \eta_{21}a + \eta_{22}D + \eta_{23}l^R + \eta_{24}\tau$

(7.23) $\pi_0 = \eta_{31}a +$ etc.

(7.24) $\tau = \eta_{41}a +$ etc.

7. *Loc. cit.*

Les ξ_{ik} et η_{ki} peuvent être appelés les « responsivités » des i par rapport à k et vice versa. Ce sont des fonctions des coefficients élémentaires énumérées plus haut. Il en est qui sont des expressions plutôt simples, par exemple :

$$\eta_{13} = 0, \quad \eta_{31} = \frac{\eta_i(\sigma\Lambda - \sigma + 1)}{\sigma - 1};$$

d'autres, par contre, sont extrêmement compliqués,

$$\xi_{22} = - \xi_{21} = \frac{A}{B}$$

où :

$$A = \sigma \left\{ [\mu\varepsilon^m + (\mu + D)(\varepsilon^e - 1)](\pi_1 + \Lambda\pi_2 - \Lambda\pi_2) + \mu [\Lambda - \pi_1\Lambda + \pi_1\mu(\varepsilon^m - 1)] \right\} + \mu\pi_1 D$$

$$B = - \pi_2 [- \mu\sigma + \mu\sigma\varepsilon^m - \sigma\Lambda - \mu\varepsilon^m + (\mu + D)(\varepsilon^e - 1) + D - \sigma\Lambda + \sigma + \mu.$$

De quel usage peuvent être de telles expressions ? Elles nous permettent de trouver comment, par exemple, un accroissement du quota d'importation μ influence la « responsivité » de D par rapport à l; et il en va de même, *mutatis mutandis*, des autres coefficients élémentaires. C'est là, en fait, la connaissance économique dans son sens le plus profond. La question est, même avec ce modèle plutôt simple, si compliquée qu'elle ne peut être traitée avec quelque intérêt qu'en concentrant notre attention sur un coefficient élémentaire, en prenant tous les autres égaux à leur valeur numérique actuelle, ou bien en formant certains choix *a priori* qui paraissent pertinents. Le meilleur exemple pour une démonstration simple consiste en une comparaison des résultats numériques obtenus : A) avec des valeurs numériques actuelles; B) avec $\sigma = 0$, c'est-à-dire avec une « réaction classique » en ce qui concerne la dépense. On obtient ainsi :

A)

$$\begin{aligned}
a &= - 0{,}91\, h - 0{,}09\, l - 1{,}29\, \tau - 1{,}12\, \pi_0 \\
D &= - 0{,}11\, h + 0{,}11\, l - 0{,}66\, \tau - 0{,}04\, \pi_0 \\
l^R &= 0{,}29\, h + 0{,}71\, l - 0{,}84\, \tau - 0{,}86\, \pi_0 \\
x &= - 0{,}10\, h + 0{,}10\, l - 2{,}17\, \tau - 1{,}04\, \pi_0 \\
h &= - a - 1{,}93\, D + 1{,}29\, x \\
l &= + 0{,}29\, a + 2{,}63\, D + 1{,}23\, l^R - 1{,}54\, x \\
\pi_0 &= - 0{,}37\, a + 2{,}37\, D - 0{,}37\, l^R - 0{,}38\, x \\
\tau &= + 0{,}24\, a - 0{,}86\, D + 0{,}24\, l^R - 0{,}47\, x
\end{aligned}$$

B)

$$\begin{aligned}
a &= -0{,}69\,h - 0{,}31\,l - 1{,}98\,\tau - 1{,}05\,\pi_0 \\
D &= -\tau \\
l^R &= 0{,}26\,h + 0{,}74\,l - 0{,}75\,\tau - 0{,}87\,\pi_0 \\
x &= -0{,}09\,h + 0{,}09\,l - 1{,}98\,\tau - 0{,}97\,\pi_0 \\
h &= -a - 1{,}93\,D + 1{,}29\,x \\
l &= +2{,}65\,D + 1{,}19\,l^R - 1{,}12\,x \\
\pi_0 &= -0{,}30\,a + 2{,}48\,D - 0{,}30\,l^R - 0{,}55\,x \\
\tau &= -D
\end{aligned}$$

Les variations des « responsivités » des coefficients sont, généralement parlant, faibles; de plus, nous trouvons que pour $\sigma = 0$, le système devient consécutif groupé en ce que D dépend seulement de τ, et vice versa, en sorte que les autres variables forment le second groupe.

Pouvons-nous donner une interprétation aux formules trouvées pour les ξ_{ik} et η_{ik} ? En vue de fournir une réponse au lecteur, nous avons à revenir à des cas plus simples et à procéder pas à pas. Les cas les plus élémentaires sont ceux des systèmes consécutifs. Supposons que nous ayons :

$$\begin{aligned}
a_{11}x_1 &= c_1 \\
a_{21}x_1 + a_{22}x_2 &= c_2 \\
a_{31}x_1 + a_{32}x_2 + a_{33}x_3 &= c_3.
\end{aligned}$$

La solution pour x_1 est immédiate, $x_1 = \frac{c_1}{a_{11}}$ qui exprime simplement que x_1 est le résultat de la multiplication de c_1 par $\frac{1}{a_{11}}$, Si, maintenant, nous avons à trouver x_2, il est clair que l'influence de c_1 sur x_2 est indirecte agissant par x_1. Dans la solution de x_2, soit :

$$x_2 = \frac{c_2 - a_{21}\frac{c_1}{a_{11}}}{a_{22}},$$

nous trouvons la trace de cette influence indirecte par la présence des deux facteurs agissant sur c_1 : d'abord $\frac{a_{21}}{a_{11}}$ représentant « l'action » de c_1 sur x_1; puis $\frac{1}{a_{22}}$ représentant l'action de x_1 sur x_2. Le fait que c_2 n'est multiplié que par un seul facteur, soit $\frac{1}{a_{11}}$, montre que l'influence de c_2 sur x_2 est « directe ». Sem-

blablement, des influences encore plus indirectes agissent sur la solution de x_2 en termes de c_1, c_2 et c_3.

Les situations les plus compliquées sont celles où des relations simultanées entre deux ou plus inconnues entrent en jeu. Le prototype en est fourni par le problème bien connu de deux équations, par exemple d'offre et de demande :

$$\left| \begin{array}{l} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 = c_1 \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 = c_2 \end{array} \right.$$

où :

$$x_2 = \frac{a_{11}c_2 - a_{21}c_1}{a_{11}a_{22} - a_{12}a_{21}}.$$

Le dénominateur indique bien la solution simultanée des deux variables qui se trouve simplifiée et ramenée à la formule précédente si $a_{12} = 0$. Mais nous n'en sommes pas moins dans l'impossibilité de clarifier par la voie du langage ordinaire, dans le cas consécutif, la « structure » de ce modèle, tout comme il est impossible d'obtenir cette solution au moyen de ce que l'on nomme habituellement le « raisonnement ». Nous pouvons utiliser soit des analogies géométriques, soit des approches dynamiques en vue d'interpréter ces formules plus compliquées. L'approche géométrique est bien connue et ne nécessite pas de commentaires. L'approche dynamique trouve son prototype dans les développements de multiplicateurs que tout le monde connaît. Le fait même que ces développements se rapportent à un problème d'une variable seulement illustre, combien est modeste leur force explicative en comparaison de ce que l'algèbre nous apporte, pour ne pas parler de mathématiques plus avancées.

Jean TINBERGEN.

LE MÉCANISME DES PRIX ET DE L'INTÉRÊT DANS UNE ÉCONOMIE CONCURRENTIELLE ALÉATOIRE

(*Suite et fin.*)

CHAPITRE IV

Modèles à deux marchés (Triade).

I. — Généralités.

Définitions et notations.

Les modèles à un seul marché ayant été depuis longtemps explorés, l'intérêt véritable commence avec les *modèles à deux marchés*. Parmi ceux-ci, je choisirai celui, de beaucoup le plus significatif, qui comporte un marché des *biens réels* et un marché des *créances*, sur lesquels s'établissent le *prix* des premiers et le *cours* des secondes. Un modèle à deux marchés « travail-biens réels », autrement dit « salaires-prix », n'est pas pour autant dénué d'importance; mais il a l'inconvénient, à mes yeux, d'être un modèle instantané et de laisser ainsi échapper les interactions fondamentales dues au déroulement des phénomènes dans la durée.

Quatre commodités (le travail, les biens directs, les biens indirects et les créances) devant se négocier sur *deux* marchés contre la cinquième d'entre elles (la monnaie), il est nécessaire d'opérer les deux simplifications indiquées à la fin du chapitre II, c'est-à-dire d'admettre l'identité physique des biens directs et des biens indirects et de mesurer le travail accompli par la production de biens réels qui en résulte directement.

Moyennant les deux schématisations précédentes, nous constituons un modèle à deux marchés et à trois biens : créances,

bien réels et monnaie. C'est l'équivalent de la *triade* de M. Hicks[1].

* * *

Nous adopterons dans ce qui va suivre des notations moins générales qu'au chapitre précédent, mais mieux adaptées au problème que nous avons en vue. Il n'est d'ailleurs pas facile de définir un système de notations à la fois usuel et cohérent. La manière la moins contestable d'y parvenir me paraît être de suivre les usages quant aux prix et d'en déduire les notations applicables aux quantités et aux propensions.

Nous aurons ainsi pour la triade le tableau suivant :

	Prix	Quantités	Propensions
Créances	c	C	γ
Biens réels	p	P	π
Encaisse	1	M	μ



La demande de créances d'un individu peut être envisagée sous deux acceptions différentes : ce peut être la créance C^i qu'il désire posséder en fin de période (celle qui entre dans l'expression de son espérance économique); mais ce peut être aussi le supplément de créances $C^i - \overline{C}^i$ qu'il désire acquérir en cours de période[2]. Dans la première acception, l'individu est réputé remettre en vente sa créance initiale $\overline{C}^i$ et acheter sa créance finale C^i; dans la seconde acception, il achète le supplément $C^i - \overline{C}^i$. Dans les deux cas, sa demande nette est mesurée par $C^i - \overline{C}^i$. La demande nette de l'ensemble des individus sera de même $C - \overline{C}$, celle de l'autorité centrale $C' - \overline{C'}$, et la *demande globale nette exprimée sur le marché des créances* $C + C' - \overline{C} - \overline{C'}$.

La situation est analogue pour les biens réels, avec toutefois cette nuance que la demande individuelle P^i se compose du flux de production désiré P^i_1 (qui est ici une quantité négative, puisqu'on demande d'autant moins sur le marché que l'on pro-

1. J. R. Hicks, *Value and Capital*, Oxford, 1946, chapitre XXII, p. 273.
2. La même distinction est faite par M. Allais dans *Economie et intérêt* (par exemple au chapitre V, p. 144).

duit soi-même davantage), du flux de consommation désiré P^i_2 et du stock-investissement désiré P^i_3. Ainsi, le même bien réel est désiré ou indésiré pour trois motifs différents la propension au loisir, la propension à consommer et la propension à investir. Il lui correspond, de la sorte, trois variables indépendantes par rapport à chacune desquelles l'espérance doit être maximisée : en d'autres termes, il y a triple arbitrage entre le stock, le marché, le processus de production et le processus de consommation. Quant à la demande individuelle nette de biens réels, elle s'écrit : $P^i - \overline{P}^i$, $\overline{P}^i$ étant le stock-investissement du début de la période, diminué, s'il y a lieu, du dépérissement en cours de période.

La demande nette de l'ensemble des individus s'écrira de même $P - \overline{P}$, celle de l'autorité centrale $P' - \overline{P'}$, et *la demande globale nette exprimée sur le marché des biens réels* $P + P' - \overline{P} - \overline{P'}$.

Remarquons, avant d'en terminer avec ces généralités, que, si le loisir d'un individu augmente, sa production diminue corrélativement. Or cette dernière est exprimée en valeur absolue par $- P^i_1$. Donc, la quantité négative P^i_1 varie dans le même sens que la quantité positive exprimant le loisir.

Les relations de base.

Avec les notations précédentes, les équations d'équilibre s'écrivent :

$$(29) \qquad \begin{cases} C + C' - \overline{C} - \overline{C'} = 0 \\ P + P' - \overline{P} - \overline{P'} = 0. \end{cases}$$

L'équation de budget de l'ensemble des individus s'écrit, de son côté,

$$(30) \qquad c\,(C - \overline{C}) + p\,(P - \overline{P}) + M - \overline{M} = \beta,$$

β représentant le versement global de l'entité libre aux individus à titre d'intérêt et de subvention. Ainsi, les trois quantités désirées globales ne sont pas indépendantes, mais liées par l'équation précédente.

En combinant cette relation avec les deux équations (29), on a :

$$(31) \qquad M - \overline{M} = \beta + c\,(C' - \overline{C'}) + p\,(P' - \overline{P'}).$$

A l'équilibre l'accroissement d'encaisse demandé par l'en-

semble des individus est donc égal au flux monétaire versé par l'entité libre, tant à titre d'intérêt ou subvention qu'en règlements d'achats sur les marchés. (31) constitue, en fait, une troisième équation d'équilibre. Les trois équations n'étant pas indépendantes, en vertu de l'équation de conservation globale (30), on peut définir l'équilibre à volonté par deux d'entre elles choisies arbitrairement. Selon qu'à l'équation en P, on joint celle en C ou celle en M, on peut dire que le taux de l'intérêt se détermine sur le marché du capital ou sur le marché monétaire [3]. Ces deux manières de s'exprimer sont équivalentes, et d'ailleurs assez malheureuses : en fait, il y a codétermination du prix et du taux sur deux marchés interdépendants.

Nous avons adopté ici le couple d'équations exprimant l'équilibre des marchés des créances et des biens réels, parce que ce choix s'impose naturellement dans la partie dynamique de l'étude [4]. Mais, en statique comparée, il nous arrivera de nous servir occasionnellement de l'équation d'équilibre monétaire.

*
* *

On déduit de ce qui précède les équations du déplacement de l'équilibre

$$\text{(32)} \qquad \begin{cases} C_c \delta c + C_p \delta p = -\delta C \\ P_c \delta c + P_p \delta p = -\delta P, \end{cases}$$

où δC et δP représentent les variations inductrices des demandes globales nettes.

Une des deux équations ci-dessus peut d'ailleurs, suivant les circonstances, être remplacée par l'équation de conservation de la monnaie :

$$\text{(33)} \qquad M_c \delta c + M_p \delta p = \delta M.$$

Enfin, les équations des petits déséquilibres s'écrivent :

$$\text{(34)} \qquad \begin{cases} \dfrac{1}{k_c} \dfrac{dc}{dt} = P_c (c - c^0) + P_p (p - p^0). \\ \dfrac{1}{k_p} \dfrac{dp}{dt} = C_c (c - c^0) + C_p (p - p^0) \end{cases}$$

3. M. J. R. Hicks a consacré le chapitre XII de *Value and Capital* à développer cet aspect de la question.

4. Subsidiairement, dans les modèles à plusieurs biens réels et plusieurs types de créances, il est plus naturel d'éliminer l'équation de conservation de la monnaie, bien homogène, que celle d'un des biens réels ou d'un des types de créances choisis arbitrairement.

La matrice fondamentale.

La matrice fondamentale des X_{ij} est ici une matrice à quatre éléments :

$$\begin{vmatrix} C_c & C_p \\ P_c & P_p \end{vmatrix}$$

Au cours du chapitre précédent (*Le postulat de rationalité — Intervention des prix dans la fonction d'espérance*), nous avons discuté longuement la question du signe des *dérivées par rapport aux prix*, et nous avons vu que trois cas peuvent se présenter, selon que les effets de substitution sont dominants et normaux, dominés par l'effet de revenu, ou dominants et inversés.

Cas (S) : $C_p > 0,$ $P_p < 0,$ $M_p > 0.$
Cas (M) : $C_p < 0,$ $P_p < 0,$ $M_p > 0.$
Cas (I) : $C_p < 0,$ $P_p > 0,$ $M_p > 0.$

(le signe de M_p est évident dans le cas S; dans le cas M, il résulte du fait que C_p, P_p, M_p, ne peuvent pas être tous trois de même signe, comme on le voit en dérivant par rapport à p l'équation de budget globale et en remarquant que $P - \bar{P}$ est en général faible, — et même nul quand l'autorité centrale n'intervient pas sur le marché des biens réels. Enfin, dans le cas I, la fuite devant la monnaie conduit les individus à garder un minimum d'encaisse; la valeur nominale de ce minimum croit néanmoins avec p, — sa valeur réelle décroissant).

Quant *aux dérivées par rapport au cours*, nous avons vu dans l'étude des créances présentée au chapitre II que les cours attendus interviennent plus faiblement que les prix attendus dans la fonction d'espérance. Nous sommes ainsi fondés à considérer que, dans ce cas, les effets de substitution sont dominants et normaux, autrement dit que — sauf dans des circonstances exceptionnelles — on a les signes suivants :

$$C_c < 0, \qquad P_c > 0, \qquad M_c > 0.$$

*
* *

Je donnerai un exemple simple et très schématique du calcul des dérivées par rapport au prix. Appelons p le prix actuel et p' le prix attendu, et posons :

$$\frac{dp'}{p'} = \alpha \frac{dp}{p},$$

où α représente l'élasticité des expectations de prix, selon M. Hicks. Ceci conduit, au voisinage de l'équilibre, à remplacer p' par p^α dans la fonction d'espérance. Posons alors dans le cas d'un individu :

$$(35)\qquad e^i = \gamma^i \frac{C^i}{p^\alpha} + \pi^i P^i - \frac{1}{2}(P^i)^2 + \mu^i \frac{M^i}{p^\alpha} - \frac{1}{2}\left(\frac{M^i}{p^\alpha}\right)^2$$

(services indépendants, espérance marginale des créances constante).

Le calcul d'optimum lié conduit aux formules suivantes pour les dérivés des demandes nettes de l'ensemble des individus :

$$(36)\qquad \begin{cases} cC_p = \overline{P} - P - \dfrac{\alpha}{p} M - \dfrac{\alpha - 1}{cp^{\alpha-1}} \Sigma\gamma^i \\ P_p = \dfrac{\alpha - 1}{cp^\alpha} \Sigma\gamma^i \\ M_p = \dfrac{\alpha}{p} M. \end{cases}$$

Si $P - \overline{P} = 0$ (non-intervention de l'Etat sur le marché des biens réels), C_p s'annule pour une valeur α_0 de α comprise entre 0 et 1.

Le cas S correspond alors aux valeurs de α inférieures à α_0, le cas M aux valeurs comprises entre α_0 et 1, le cas I aux valeurs supérieures à 1.

II. — Les trois cas (S), (M) et (I).

Le cas (S)

Dans le cas (S), la matrice fondamentale fournit le tableau de signes suivant :

$$\begin{vmatrix} - & + \\ + & - \end{vmatrix}$$

Les considérations de rationalité laissent incertain le signe du déterminant Δ; par contre, le postulat de stabilité nous apprend qu'il est positif. Il est dès lors facile d'aborder l'étude du *déplacement de l'équilibre*. Nous commencerons par l'effet des variations de demande de l'entité libre, en laissant au lecteur le soin de reconstituer les calculs élémentaires conduisant, à partir des équations (32), aux résultats que nous allons énoncer. L'arbitrage de *monnaie contre créances* provoque hausse de

prix et hausse de cours, c'est-à-dire baisse de taux. L'arbitrage de *monnaie contre biens réels* produit qualitativement les mêmes effets. Enfin l'arbitrage de *biens réels contre créances* [5] provoque baisse de prix et hausse de cours, c'est-à-dire baisse de taux. *Les effets sur les quantités* sont un peu plus complexes à analyser, en ce qui concerne tout au moins les biens réels

Nous savons que, dans le cas présent, la hausse de c stimule P par effet de substitution. Ces effets sont ici dominants et normaux, et s'exercent dans le même sens sur tous les biens substituts des créances, en particulier sur le loisir, la consommation et l'investissement. Par ailleurs, la hausse de p déprime P et les demandes P_1, P_2, P_3, de chacun des biens composants.

On peut en tirer une conclusion certaine dans le cas des arbitrages de biens réels contre créances qui font hausser c et baisser p : loisir, consommation et investissement sont alors stimulés dans le reste du système. Si l'entité libre prête davantage en réduisant ses loisirs, sans modifier sa consommation ni son investissement, l'ensemble du système voit au total sa consommation et son investissement augmentés, et par conséquent ses loisirs réduits (c'est-à-dire son activité accrue). On a des énoncés symétriques en remplaçant la réduction des loisirs par une réduction de consommation ou d'investissement de l'entité libre; dans ces deux derniers cas, l'activité de l'ensemble du système se trouve diminuée.

Les arbitrages, qui font varier c et p dans le même sens, ne permettent plus que des conclusions probables, parce que les effets de ces variations se contrarient. On peut cependant essayer de poursuivre l'analyse en admettant que l'effet des variations de c est dominant sur l'investissement, et celui des variations de p dominant sur le loisir et la consommation.

Si, par exemple, l'entité libre arbitre créances contre monnaie, c'est-à-dire si elle remplace un prêt par de la thésaurisation sans modifier ses loisirs, sa consommation ni son investissement, elle provoque une baisse de cours (c'est-à-dire une hausse de taux) qui déprime l'investissement du reste du système. Simultanément, il y a baisse de prix accroissant la consommation et les loisirs dans le reste du système. Ainsi, l'entité libre ne modifiant pas sa position quant aux biens réels,

5. Dans ce dernier cas, il est commode pour le calcul de partir des équations d'équilibre en C et M.

mais changeant l'épargne prêtée en épargne thésaurisée, il y aurait dans l'ensemble du système réduction de production et d'investissement et accroissement de consommation.

L'étude des *propensions* se ramène au cas précédent, la variation $\delta\alpha$ de la propension α équivalant à la superposition de variations $C_\alpha\delta\alpha$ et $P_\alpha\delta\alpha$ des demandes de créances et de biens réels de l'entité libre, c'est-à-dire à un double arbitrage entre créances, bien réels et monnaie. On montre alors facilement que l'accroissement de la propension à disposer d'un bien entraîne la hausse du prix de ce bien, étant observé que, dans le cas de la monnaie, la hausse affecte à la fois son pouvoir d'achat $\frac{1}{p}$ et son prix d'usage r.

Les effets sur les quantités ne sont que des effets probables puisqu'ils résultent d'un double arbitrage dont un seul a des effets certains. La plus intéressante de ces conséquences probables est que l'accroissement de la propension à disposer de biens réels pour une fin déterminée, — loisir, consommation ou investissement —, stimule l'affectation de biens réels à cette fin et déprime l'affectation de biens réels aux autres fins (l'affectation de biens réels aux loisirs signifiant la non-production de ces biens).

Un accroissement $\delta\beta$ de subvention budgétaire (autrement dit un dégrèvement fiscal) produit un effet d'enrichissement chez l'individu qui en bénéficie et stimule par conséquent ses demandes des différents biens. Il en résulte une hausse de prix et de cours rétablissant l'équilibre du système par baisse des demandes de biens réels et de créances des autres individus.

L'effet final sur P est nul. Rien ne prouve qu'il soit également nul sur chacune des composantes P_1, P_2, P_3; on peut simplement présumer qu'il est de faible amplitude.

Si nous passons maintenant au *déséquilibre*, l'équation en λ se développe sous la forme :

$$\lambda^2 - \lambda\,(k_c C_c + k_p P_p) + k_c k_p \Delta = 0. \tag{37}$$

Δ est le déterminant du déplacement de l'équilibre, nécessairement positif en vertu du postulat de stabilité. On remarquera que les deux racines de l'équation en λ sont réelles, puisque :

$$(k_c C_c + k_p P_p)^2 - 4\,k_c k_p \Delta = (k_c C_c - k_p P_p)^2 + 4\,k_c k_p C_p P_c > 0. \tag{38}$$

Le retour à l'équilibre a donc lieu sans oscillations.

Le système à deux marchés interdépendants dégénère en un système à *un seul marché* quand l'un des marchés est neutralisé par l'autorité centrale. Celle-ci peut en effet se proposer comme objectif de maintenir constant l'un des prix, ce qui l'oblige alors à faire la contrepartie exacte des offres ou demandes telles qu'elles se manifestent à ce prix sur le marché correspondant. Je ne me préoccupe pas ici d'examiner les difficultés pratiques qu'une telle politique peut susciter, mais seulement de dégager ses conséquences sur le mécanisme de l'équilibre.

Faisons, par exemple, l'hypothèse que c est maintenu constant : l'autorité centrale achète et vend toutes créances (correspondant à de vrais droits au sens de M. Rueff) à un cours fixe c^0, c'est-à-dire à un taux d'intérêt fixe r^0. L'équation d'équilibre du marché des créances est remplacée par la condition $c = c^0$.

L'équation d'équilibre du marché des biens réels détermine l'unique inconnue subsistante p lorsqu'on connaît les facteurs déterminants habituels de l'équilibre et en outre c^0.

On étudie le déplacement de l'équilibre en différenciant cette équation. On peut, en particulier, voir ce qui se passe lorsque l'autorité centrale modifie le cours auquel elle achète et vend toutes créances. On a alors, tous autres facteurs déterminants de l'équilibre restant inchangés :

$$P_p \delta p + P_c \delta c^0 = 0, \tag{39}$$

ce qui montre que les variations de c^0 entraînent des variations de même sens de p. La hausse de taux d'escompte (équivalente à une baisse de c^0) fait baisser les prix.

Par ailleurs, les petits mouvements autour d'une position d'équilibre p^0 sont régis par l'équation différentielle :

$$\frac{dp}{dt} = k_p P_p (p - p^0), \tag{40}$$

satisfaisant à la condition de stabilité $P_p < 0$.

On verrait enfin que, dans le cas où l'autorité centrale vendrait et achèterait toutes marchandises au prix p^0, la variation de p^0 entraînerait une variation de même sens de c.

Le cas (M).

Dans le cas (M), la matrice fondamentale fournit le tableau de signes suivant :

$$\begin{vmatrix} - & - \\ + & - \end{vmatrix}$$

En outre, comme on l'a vu dans la première partie de ce chapitre, M_c et M_p sont positifs. Le fait nouveau essentiel est le *changement de signe de* C_p. Il en résulte tout d'abord que le déterminant Δ est positif : le postulat de rationalité nous l'apprend sans qu'il soit besoin de recourir au postulat de stabilité. En revanche, la condition de réalité des racines de l'équation en λ n'est plus automatiquement remplie : le retour à l'équilibre peut avoir lieu, soit asymptotiquement, soit par oscillations amorties.

Les *arbitrages contre créances*, à partir de biens réels ou de monnaie, se présentent qualitativement comme dans le cas (S). Par contre, l'arbitrage de *monnaie contre biens réels* provoque hausse de prix et *baisse de cours*, donc hausse de taux.

La hausse de p produit un effet d'appauvrissement agissant sur les quantités désirées de biens réels dans le même sens que l'effet de substitution du cas (S) : elle déprime le loisir désiré, la consommation désirée et l'investissement désiré. La variation de c produit un effet de substitution inverse de celui du cas (S), puisqu'il s'agit ici d'une baisse et non d'une hausse : P_1, P_2, P_3, sont individuellement déprimés. Cette fois, les variations de p et c induisent sur les composantes de P des effets de sens concordant. Ainsi, l'arbitrage de monnaie contre biens réels a pour *effet certain* de stimuler la production et de restreindre la consommation et l'investissement du reste du système. Chaque variation de propension conduit à un double arbitrage entre les trois biens de la triade. On ne retrouve pas toutefois ici la remarquable symétrie des énoncés du cas (S), à cause du rôle différent joué par c et p ou, si l'on préfère, de la disjonction qui intervient, dans le cas des créances et des encaisses, entre la commodité nominale échangée et la commodité réelle désirée.

Le *déficit budgétaire* provoque, comme dans le cas (S), la hausse des prix; par contre, la hausse des cours résultant de

l'enrichissement nominal des individus est ralentie et peut même être annulée par la hausse des prix ($C_p < 0$). C'est ce que montre la formule :

$$\delta c = \frac{1}{\Delta} (C_p P_\beta - P_p C_\beta) \delta\beta.$$

Enfin, la fixation du taux de l'intérêt par l'autorité centrale conduit aux mêmes conclusions que dans le cas (S), les signes de P_p et P_c n'étant pas changés. Par contre, la *neutralisation du marché des biens réels* par fixation du prix p à la valeur p^0 conduit à la conclusion nouvelle que c varie en sens contraire de p^0.

Le cas (I).

Le tableau de signes devient :

$$\begin{vmatrix} - & - \\ + & + \end{vmatrix}$$

Il correspond au phénomène de *fuite devant la monnaie*. La hausse présente du prix des biens réels, considérée comme annonciatrice d'une hausse future plus forte, stimule les achats ($P_p > 0$). Les individus se débarrassent de leurs créances ($C_p < 0$). Ils ne gardent que l'encaisse juste indispensable pour les besoins essentiels : leur encaisse réelle se réduit, et leur encaisse nominale s'accroît moins vite que les prix ($M_p > 0$). Dans ce cas, le marché des créances est stable ($C_c < 0$) lorsque le marché des biens réels est neutralisé. Au contraire, le marché des biens réels est instable ($P_p > 0$) lorsque le marché des créances est neutralisé.

Qu'arrive-t-il lorsque les deux marchés jouent simultanément ? L'instabilité est probable parce que $C_c P_p$ est probablement supérieur en valeur absolue à $P_c C_p$ (l'effet de la variation de prix d'un des biens est vraisemblablement plus fort sur la demande de ce bien que sur celle de l'autre bien). D'où $\Delta < 0$. Néanmoins il n'y a pas là de certitude logique. La tendance à l'instabilité provenant du marché des biens réels peut être surmontée par la stabilité du marché des créances et par une interaction intense des deux marchés l'un sur l'autre. Les deux marchés combinés peuvent alors, théoriquement, être stables. J'ai donné plus haut un exemple de cette circonstance [6].

6. Chapitre III : Les cas (M) et (I)-1°.

Le domaine de la *statique comparée* se rétrécit singulièrement dans le cas actuel. Les théorèmes de déplacement de l'équilibre n'ont pas de sens, en effet, quand l'équilibre de départ est instable, puisque toute perturbation conduit alors, non pas à un déplacement limité de l'équilibre, mais à des déséquilibres grandissants. Il faut, pour que la statique comparée garde une signification, que la stabilité de l'équilibre soit assurée, c'est-à-dire qu'on ait : $\Delta > 0$, $k_c C_c + k_p P_p < 0$. Dans ce cas, dont le champ d'application est probablement très restreint, la conclusion la plus intéressante est que l'arbitrage de monnaie contre biens réels fait monter les prix et le taux de l'intérêt.

III. — Des paradoxes qui n'en sont pas.

La régulation par les prix.

Les flottements que l'on rencontre parfois dans la pensée économique découlent pour une part de la méconnaissance de la nature véritable de la régulation par les prix.

En régime concurrentiel, les facteurs autonomes de l'équilibre sont d'ordre technique (rendements), psychologique (propensions) et politique (interventions de l'Etat). Leurs variations exercent sur le système une action inductrice, les prix éprouvant alors une réaction induite tendant à l'établissement d'un nouvel équilibre. Au total, les variations de l'emploi, de la consommation et de l'investissement sont la résultante de l'action inductrice des facteurs autonomes et des réactions induites des prix.

Si nous abordons à la lumière de ce qui précède une question simple comme l'influence des variations du taux de l'intérêt sur l'investissement, nous voyons apparaître quelques-uns de ces paradoxes qui n'en sont pas. Dans un article récent [7], M. D. H. Robertson fait état de certaines enquêtes « au cours desquelles les hommes d'affaires ont déclaré que le taux de l'intérêt n'avait pratiquement aucune influence sur leurs décisions ». Des études statistiques ont montré, d'autre part, que les époques de faible taux de l'intérêt n'ont pas été en général

7. D. H. Robertson, *Où en est le taux de l'intérêt ? Economie appliquée*, avril-juin 1949, p. 200.

des époques de forte cadence d'investissement. On relève par exemple dans un article de M. Lucien Flaus [8] qu' « au total il n'apparaît pas, au cours de la période 1860-1913, que les variations du taux de l'intérêt jouent un rôle déterminant dans la construction... Le renchérissement du loyer des capitaux ne freine pas l'essor. C'est au contraire dans cette phase qu'il existe manifestement une propension à recourir largement à l'emprunt. Inversement, la détente du loyer des capitaux ne suffit pas, à elle seule, à susciter la reprise de la construction en dépression... Les revirements périodiques de l'activité constructrice n'ont donc pas pour origine les variations du taux de l'intérêt. Les fluctuations du coût de la construction appellent une remarque identique. »

Les observations précédentes prouvent que le taux de l'intérêt n'a pas en général de rôle inducteur. Mais cette conclusion découle clairement de la nature de la régulation par les prix. En matière d'investissements, le rôle inducteur est joué normalement par les expectations et propensions. L'optimisme des prévisions et le développement de la propension à risquer entraînent la hausse des prix. Celle-ci conduit plus ou moins rapidement les individus à une conception « réaliste » de la valeur de la monnaie, et les circonstances du cas mixte tendent à apparaître. Dès lors il y a sûrement baisse de cours. Le boom est ainsi caractérisé par la hausse des prix et la hausse du taux de l'intérêt. Cette dernière freine les investissements, mais la confiance dans l'avenir l'emporte, et prix, taux de l'intérêt, cadence d'équipement, varient dans le même sens. La variation de l'investissement est la résultante positive d'une incitation psychologique favorable et d'une hausse du taux de l'intérêt, qui, considérée isolément, serait défavorable.

Je partage ainsi les vues de M. D. H. Robertson, qui, commentant l'opinion prêtée aux hommes d'affaires, se demande avec raison « si c'est *vraiment* cela qu'ils ont voulu dire [9], et non pas plutôt que, considérant l'ensemble de la situation, il leur arrive souvent de prendre une décision opposée à celle que leur suggérerait le taux de l'intérêt s'il se trouvait être le seul facteur en cause ». Et il ajoute, quant à l'interprétation des cor-

8. Lucien Flaus, *Les fluctuations de la construction d'habitations urbaines*, *Journal de la Société de statistique de Paris*, mai-juin 1949, p. 194-195.

9. D. H. Robertson, *Où en est le taux de l'intérêt ? Economie appliquée*, avril-juin 1949, p. 200.

rélations statistiques : « Il n'y a certes nulle contradiction [10] à affirmer qu'historiquement les mouvements du taux de l'intérêt apparaissent neuf fois sur dix comme associés positivement à ceux de l'activité économique, et à soutenir en même temps que l'influence de l'un sur l'autre est négative, un taux de l'intérêt en hausse agissant *pro tanto* comme un frein à l'esprit d'entreprise et aux dépenses de capital, et un taux en baisse comme une incitation. »



Un autre point à considérer touche la relation entre les mouvements des prix et du taux de l'intérêt. La lecture de certains auteurs pourrait suggérer en effet qu'il existe entre ces mouvements une « relation normale », — j'emprunte le terme à M. D. H. Robertson [11], qui l'applique à la concordance des variations, tout en expliquant d'ailleurs qu'il y a parfois aussi discordance. M. J. Rueff, d'autre part [12], ayant eu à traiter le problème de la thésaurisation en régime concurrentiel, conclut — à juste titre — qu'il y a discordance, mais semble donner à cette conclusion une portée générale en affirmant que les mouvements discordants sont indissolublement liés, et en attribuant le phénomène contraire observé en période de boom « aux augmentations du taux d'escompte décidées par les autorités monétaires, presque toujours en raison des craintes que leur inspirait la diminution de leurs réserves métalliques ».

Ici encore, les divergences s'expliquent très simplement par le fait qu'*il n'y a pas de relation normale* entre les variations des prix et des taux. Si l'on désigne d'une manière générale par α, β, ..., θ, les facteurs déterminants de l'équilibre, et par p et r le prix des biens réels et le taux d'intérêt des créances, la théorie du déplacement de l'équilibre permet d'écrire :

$$\delta p = f_\alpha \delta\alpha + f_\beta \delta\beta + \ldots\ldots + f_\theta \delta\theta$$
$$\delta r = g_\alpha \delta\alpha + g_\beta \delta\beta + \ldots\ldots + g_\theta \delta\theta.$$

Selon les valeurs relatives de $\delta\alpha$, $\delta\beta$, ... $\delta\theta$, le rapport $\frac{\delta p}{\delta r}$ pourra être positif ou négatif. Il n'aurait un signe fixe que s'il y avait

10. *Loc. cit.*, p. 199.
11. *Loc. cit.*, p. 199.
12. J. Rueff, *Les erreurs de la « Théorie générale » de Lord Keynes, Revue d'économie politique*, janvier-février 1947, p. 15.

un seul facteur déterminant de l'équilibre. On peut évidemment arriver à ce résultat en fixant par la pensée tous les facteurs, sauf un, mais on ne traite alors qu'un problème particulier. Par exemple, nous avons vu plus haut que si la propension à investir s'accroît, toutes choses égales d'ailleurs, p et r augmentent simultanément. Mais si, au lieu de la période de boom, nous envisageons maintenant celle de crise, les individus recherchent avant tout la monnaie pour parer au risque menaçant qui pèse sur leur trésorerie. Ils vendent pour cela biens réels et créances, et l'effet primaire de leur action est une baisse de p et de c, donc une hausse de r. L'effet final est d'ailleurs sûrement conforme à l'effet primaire dans le cas de substitualité, et probablement dans le cas mixte. Nous assistons cette fois à un mouvement discordant des prix et des taux.

Il n'est pas possible de considérer que l'un des deux phénomènes est plus normal que l'autre. Chacun d'eux répond à un moment différent de l'évolution économique, ou plus précisément peut-être à un sentiment différent de la conjoncture chez les individus. Dans le premier cas, le taux de l'intérêt s'élève sous l'effet de l'*espoir*, et cette hausse d'ordre capitalistique s'accompagne d'une montée des prix; dans le second cas, il s'élève sous l'effet de la *crainte*, et cette hausse d'ordre monétaire s'accompagne d'une baisse des prix. C'est ce qu'avait déjà noté Marshall dans une courte et substantielle analyse [13] : « Le taux de l'intérêt s'élève souvent assez haut sous l'influence de l'espoir, dans la phase ascendante de l'activité industrielle et commerciale de la prospérité; mais il monte rarement très haut pour cette raison. D'autre part, il peut être porté à un niveau très élevé par la crainte que des perturbations commerciales et politiques ne viennent restreindre les opérations de crédit; ce qui incite beaucoup de gens à renforcer leur position en faisant rentrer toutes les sommes qui leur sont dues. »



Dans le passage auquel j'ai fait allusion plus haut, M. J. Rueff parle de mouvements indissolublement liés parce qu'il limite son analyse aux interactions de marchés. Pour lui, la baisse des prix appelle la hausse des taux — c'est-à-dire la baisse des

13. Alfred Marshall, *Money, Credit and Commerce*, p. 254.

cours — et réciproquement. « La baisse des prix au comptant, écrit-il[14], incite les arbitragistes à acheter au comptant pour revendre à terme, en se procurant par escompte des effets tirés de la deuxième transaction les ressources nécessaires au règlement de la première. L'augmentation des demandes d'escompte provoque hausse des taux sur le marché monétaire, hausse qui ne prend fin que lorsque le niveau général des prix cesse de baisser. Inversement, toute hausse de taux incite, toutes conditions égales, les arbitragistes à vendre au comptant pour racheter à terme, en plaçant sur le marché les fonds tirés de la première transaction jusqu'au règlement de la seconde. Elle provoque donc une baisse du niveau général des prix au comptant. »

Ce raisonnement s'apparente étroitement à ceux que j'ai développés, l'introduction de marchés à terme ayant seulement pour effet de préciser et d'unifier les prix attendus. La baisse des prix actuels incite l'arbitragiste de M. Rueff à acheter au comptant pour revendre à terme de la même manière qu'elle incite mon individu à acheter aujourd'hui des biens réels susceptibles d'être revendus plus tard avec profit, et par conséquent à se dessaisir de monnaie et de créances. Dans les deux cas, la baisse des prix actuels par rapport aux prix attendus déclenche la hausse du taux d'intérêt par effet de substitution. En un mot, le raisonnement précédent tient dans les inégalités

$$C_p > 0, \qquad P_c > 0.$$

C'est dire qu'il se place implicitement dans les conditions du cas de substitualité : il n'y a intérêt à acheter au comptant pour revendre à terme que si la baisse des prix actuels ne se répercute qu'en faible partie sur les prix futurs.



Le rôle de l'épargne.

Pour la plupart des auteurs, l'esprit d'épargne est une des vertus foncières qui font la force des nations. Pour d'autres, cependant[15], « la privation n'amène en retour aucune augmen-

14. J. Rueff, *Les erreurs de la « Théorie générale » de Lord Keynes, Revue d'économie politique*, janvier-février 1947, p. 15.
15. J. Robinson, *Introduction à la théorie de l'emploi*, P. U. F., p. 21.

tation dans la richesse de la collectivité ». Pour essayer d'y voir clair, nous noterons d'abord que l'acte d'épargne envisagé ici est une réduction de consommation accompagnée d'un accroissement de prêt ou — nous en dirons un mot plus loin — de thésaurisation, mais non d'investissement (car l'enrichissement dû à la privation serait alors évident).

En régime concurrentiel, l'acte d'épargne ainsi entendu provoque sur les marchés hausse de cours et baisse de prix, et induit dans le reste du système un accroissement des loisirs, de la consommation et de l'investissement. Il est ainsi équilibré, sur le plan des biens réels, par une baisse de production et un surcroît de consommation et d'investissement des autres membres de la communauté. Sur le plan des créances, l'épargne supplémentaire de l'entité libre est compensée par une désépargne équivalente du reste du système, qui s'explique à la fois par un effet d'appauvrissement et par un effet de substitution.

Pour Mme J. Robinson, à qui l'on doit un brillant exposé de la thèse keynésienne [16], il n'y a pas de surinvestissement compensateur, car « l'épargnant individuel n'a aucune influence *directe* sur le volume de l'investissement... L'initiative est l'avantage des entrepreneurs, non des épargnants. Les épargnants, en tant que groupe, sont sans défense entre les mains des entrepreneurs, bien que chacun individuellement soit libre d'épargner autant qu'il le désire... ». L'équilibre se rétablit alors par un mécanisme totalement indépendant du jeu des prix. « Le fait même qu'un individu épargne davantage — c'est-à-dire qu'il dépense moins — provoque un déclin du revenu d'autres personnes, de telle manière qu'elles épargnent moins, et son épargne ne cause aucun changement au volume total de l'épargne... Le revenu dans son ensemble est réduit à un niveau tel que le volume de l'épargne n'est plus supérieur au volume de l'investissement. »

Si nous comparons les deux thèses, nous voyons qu'en régime concurrentiel comme en régime keynésien, l'épargne provoque une chute de la production et de l'emploi. Mais cette chute est beaucoup moins profonde parce que le mécanisme des prix intervient pour l'enrayer en suscitant la consommation et l'investissement du reste du système. D'autre part, comme nous le verrons en détail un peu plus loin, s'il y a *moindre emploi*,

16. J. Robinson, *Introduction à la théorie de l'emploi*, P. U. F., p. 20.

il n'y a pas, à proprement parler, *sous-emploi*, puisque les équilibres marginaux individuels où intervient la désutilité du travail restent assurés. Autrement dit, l'équilibre keynésien admet le chômage involontaire au sens strict du mot, alors que l'équilibre concurrentiel en rejette la possibilité (sauf pour cause de frottement ou d'inadaptation).

***

J'ai considéré jusqu'à présent l'arbitrage de biens consommables contre créances. Il me reste à dire un mot de l'arbitrage de biens consommables contre encaisse. Pour Mme Robinson, « l'épargne de l'individu n'est la cause d'un investissement dans aucun des deux cas[17], et il n'y a pas lieu de faire de distinction. A vrai dire, ajoute-t-elle, nous verrons que le désir des individus de conserver leur avoir (qu'il ait été récemment épargné ou depuis longtemps n'a pas d'importance) en espèces plutôt qu'en valeurs joue un rôle important en influant sur le volume de l'investissement par l'intermédiaire du taux de l'intérêt. *Mais ceci est un effet indirect et compliqué*. L'épargnant individuel n'a aucune influence *directe* sur le volume de l'investissement, qu'il achète des titres ou non. Il peut acheter des titres ou augmenter son avoir liquide selon qu'il lui plaît, mais puisque d'autres personnes épargnent moins du fait qu'il épargne davantage, elles achètent moins de titres ou se défont des liquidités monétaires qu'elles détenaient auparavant. La question de savoir sous quelle forme les avoirs sont conservés, en espèces ou en titres, n'a qu'un *rapport très lointain* avec l'interaction de l'investissement et de l'épargne. L'erreur qui s'attache à l'idée de « thésaurisation » vient, sans aucun doute, du désir de savoir où sont passées les épargnes disparues. Il est assez clair que, si le désir d'épargne des individus a augmenté, mais que le désir d'investissement des entrepreneurs n'a pas augmenté, l'épargne effective n'augmente pas, et l'on avance l'explication que l'épargne manquante s'est en quelque sorte perdue en chemin en se transformant en espèces au lieu de se transformer en titres. Mais cette explication n'est pas soutenable. L'épargne n'est nulle part. Elle n'a jamais existé parce qu'aussitôt qu'une personne augmente son épargne, le revenu

17. J. Robinson, *Introduction à la théorie de l'emploi*, P. U. F., p. 21-22.

d'autres personnes diminue d'autant qu'elle a augmenté. Il ne sert à rien de chercher une épargne inexistante dans les « bas de laine » ou n'importe où ailleurs. »

J'ai souligné dans les citations précédentes les quelques mots où se situe pour moi le débat. Mme Robinson estime que la régulation par le taux de l'intérêt est un effet indirect et compliqué. Mais *indirect et compliqué* n'équivaut nullement à *négligeable*. En ne prenant en considération que les effets directs et simples, on laisse dans l'ombre les interactions successives nées d'un premier ébranlement, on confond l'effet primaire et l'effet final, qui peuvent cependant être très différents l'un de l'autre.

De même, nous ne sommes pas autorisés, à mon sens, à assimiler l'épargne en espèces et l'épargne en titres sous prétexte que la substitution de l'une à l'autre n'a qu'un *rapport très lointain* avec l'interaction de l'investissement et de l'épargne. Cette substitution revient en effet à un arbitrage de créances contre monnaie ayant pour effets certains (dans les cas S et M) la baisse des prix et la hausse du taux de l'intérêt, et pour effets probables la réduction de l'investissement et de la production malgré un léger accroissement de consommation. L'épargne thésaurisée serait ainsi plus désavantageuse pour la communauté que l'épargne prêtée, tout en donnant lieu qualitativement au même mécanisme compensateur; la sous-consommation d'une partie du système est équilibrée par la sur-consommation, le sur-investissement et la sous-production de l'autre partie.

M. J. Rueff va plus loin encore, puisque pour lui « la demande d'encaisse est équivalente, dans ses effets économiques, à une demande de biens de consommation ou d'investissement, et, par suite, est susceptible de fournir un débouché aux forces de travail offertes sur le marché *dans les mêmes conditions* que la demande de ces biens ». Je ne puis toutefois me rallier entièrement à cet énoncé qui fait abstraction de l'effet des variations de prix sur la production du système, qu'il s'agisse du libre jeu de deux marchés interdépendants, comme je le suppose, ou que, comme l'admet M. Rueff, le marché des créances (à court terme) se trouve neutralisé, le taux du marché ayant buté contre le taux d'escompte, et la Banque d'émission prenant à ce taux tous les effets offerts et non demandés, ce qui contribue

à fournir les suppléments d'encaisse désirés, — mais n'empêche pas la baisse des prix sur le marché des biens réels[18].



Economie et monnaie.

Nous venons de voir que, selon Keynes, la propension à l'épargne est une des causes fondamentales du chômage. Ce diagnostic une fois posé, la *Théorie générale* n'a pas de peine à suggérer un traitement simple et radical : il suffit de mettre la monnaie au service de l'homme, c'est-à-dire de satisfaire le désir d'encaisse des épargnants en imprimant des billets, au lieu de les laisser restreindre leurs achats. C'est ainsi que Keynes — se souvenant qu'on raconte aux enfants que la lune est un fromage — écrit avec humour : « Le chômage se développe parce qu'on demande la lune[19]. Les hommes ne peuvent être employés lorsque l'objet de leur désir (c'est-à-dire la monnaie) est une chose qu'il n'est pas possible de produire et dont la demande ne peut être facilement endiguée. Le seul remède consiste à persuader le public que lune et fromage sont pratiquement la même chose, et à faire fonctionner une fabrique de fromage (c'est-à-dire une banque centrale) sous le contrôle de l'autorité. »

Dans l'optique keynésienne, l'émission de monnaie a pour effet essentiel de faire baisser le taux de l'intérêt, les deux variables M et r étant reliées par l'équation de liquidité :

$$M = L(r),$$

qui se résout indépendamment des autres équations d'équilibre. L'investissement et l'épargne s'adaptent ensuite au taux ainsi déterminé, et l'incidence sur les prix est rejetée dans un avenir plus ou moins lointain.

Cette thèse a été exprimée avec clarté par Mme J. Robinson[20].

18. Ma conclusion ne serait pas modifiée si l'on faisait intervenir les notions d'emploi et de salaire. Dans ce cas, en effet, le salaire réel s/p est égal à la fois, à l'équilibre, à la productivité marginale du travail et au rapport de la désutilité marginale du travail à l'utilité marginale de la consommation. Il est impossible dès lors qu'il y ait simultanément maintien d'activité et hausse compensatrice de consommation dans le reste du système.

19. J. M. Keynes, *Théorie générale*, p. 252.

20. J. Robinson, *Introduction à la théorie de l'emploi*, P. U. F., p. 55-56.

Pour elle, « le taux de l'intérêt doit trouver son niveau au point où les gens, pris tous ensemble, sont désireux de conserver la quantité exacte de monnaie actuellement existante. Car si le taux de l'intérêt était supérieur à ce niveau, certains possesseurs d'argent se préoccuperaient d'acheter des titres avec leur monnaie afin de toucher un intérêt. Le désir d'acheter des titres fait monter le prix de ceux-ci et abaisse par conséquent le taux de l'intérêt; et ce processus doit se poursuivre jusqu'au point où aucun possesseur de monnaie ne désire plus acheter davantage de titres. De même, si un jour le taux de l'intérêt était inférieur au niveau auquel les gens sont satisfaits de garder la monnaie existante à ce jour, ils se préoccuperaient de vendre leurs titres, et le taux remonterait. Ainsi donc, étant donné le total de la fortune existante, le niveau du revenu en cours et l'état des prévisions concernant l'avenir, le taux de l'intérêt est déterminé d'instant en instant par la quantité de monnaie existante... Ainsi donc, dans les limites fixées par la loi et la coutume, le système bancaire peut contrôler le taux de l'intérêt en agissant sur la quantité de monnaie. »

Mme Robinson critique par ailleurs la théorie quantitative de la monnaie, en montrant que l'équation MV = PQ se réduit à un simple truisme, — ou plus précisément peut-être à une définition indirecte de la vitesse de circulation de la monnaie. Dépourvue de contenu positif, elle a l'inconvénient de conduire les gens à « attribuer une sorte d'influence directe sur les prix à des variations de la quantité de monnaie, de sorte que certains auteurs semblent suggérer que les billets de banque ont des pieds et se précipitent dans les boutiques dès qu'ils sont imprimés pour demander aux prix de monter. Les variations de la quantité de monnaie sont de la plus haute importance, mais leur importance réside dans leur influence sur le taux de l'intérêt, et une théorie de la monnaie qui ne fait pas état du taux de l'intérêt n'est pas une théorie de la monnaie du tout. C'est par l'intermédiaire de la baisse du taux de l'intérêt et de la stimulation économique qui en découle que l'inflation monétaire provoque la hausse des prix et des salaires. Et puisqu'il est plus facile d'augmenter les salaires que de les diminuer, chaque poussée d'activité laisse derrière elle un legs définitif de hausse des prix. »



Dans la théorie précédente, qui renouvelle au XXe siècle certaines idées du XVIIIe, la monnaie apparaît comme une réalité directrice. Une autre tendance de la pensée économique consiste au contraire à considérer la monnaie comme un « voile » recouvrant les seuls faits qui comptent, c'est-à-dire la production et l'emploi, la consommation et l'investissement.

L'expression parfaite de cette seconde thèse est que l'émission de monnaie déplace l'équilibre en agissant sur les prix à l'exclusion des quantités et du taux de l'intérêt. Autrement dit, il existerait une infinité de *régimes semblables* caractérisés par des valeurs d'équilibre fixes pour les biens physiques produits, consommés et investis, les créances réelles, les encaisses réelles et le taux de l'intérêt. D'un équilibre à l'autre, rien ne serait changé dans les caractéristiques réelles de l'économie : il y aurait une simple dilatation de l'échelle des prix, proportionnelle à l'accroissement de la circulation monétaire.

De la sorte, en modifiant un peu la métaphore du voile, on pourrait dire que l'économie monétaire est une « *image* » de l'économie réelle, plus ou moins agrandie selon le niveau général des prix.

Mathématiquement, cette thèse signifie que le système d'équations de l'équilibre économique « éclate » en deux sous-systèmes, le premier déterminant le taux de l'intérêt et les quantités réelles, le second déduisant le niveau des prix du rapprochement de l'encaisse globale réelle et du montant nominal de la circulation monétaire[21].



Je diffère des deux opinions précédentes en ce qu'il me paraît impossible — même en première approximation — de

21. « En régime permanent et à l'équilibre, l'ordre de grandeur du taux de l'intérêt est absolument indépendant des conditions d'ordre monétaire; il ne dépend que de l'équilibre entre la propension à l'épargne des consommateurs et la propension à investir des entreprises, et la préférence plus ou moins grande pour la liquidité ne détermine pas le taux de l'intérêt, ainsi que paraissent le penser de nombreux auteurs, mais le niveau des prix. Ce niveau des prix est d'autant plus grand que la quantité totale de monnaie circulante M est plus grande et que la préférence pour la liquidité (qui peut être mesurée, pour un taux d'intérêt donné, par la valeur des encaisses réelles) est plus faible. » (M. Allais, *Economie et intérêt*, chap. VIII, n° 97, p. 304.)

décomposer en deux sous-systèmes les équations de l'équilibre économique. Il n'y a pas détermination prioritaire du taux de l'intérêt, comme le voudraient les deux thèses extrêmes, l'une à partir des encaisses nominales, l'autre à partir des caractéristiques réelles de l'économie, mais codétermination du cours et du prix par le jeu conjugué des marchés des créances et des biens réels.

La lacune présentée par le raisonnement de Mme Robinson est facile à saisir. L'équation de liquidité dont elle se sert implicitement relie l'espérance marginale de la monnaie à son prix d'usage (le taux de l'intérêt). Mais la monnaie inconvertible — j'y ai longuement insisté — n'a pas de valeur propre : elle n'a que la valeur que lui confère son échange possible contre des biens réels. Ainsi, l'espérance marginale de la monnaie fait intervenir les prix : pour le fonds de roulement, les prix actuels, et, pour la réserve thésaurisée, les prix attendus, en corrélation plus ou moins lâche avec les prix actuels. Ce n'est que dans l'hypothèse étroitement nominaliste, et pour des structures bien particulières de la fonction d'espérance, qu'il existe entre le taux de l'intérêt et la circulation monétaire une relation simple excluant les autres inconnues du système [22].

De même, la thèse réaliste suppose des conditions qui ne sont pas remplies en général.

L'existence de régimes semblables peut être affirmée lorsque les espérances individuelles sont basées sur les encaisses et créances réelles, et lorsqu'en outre les seconds membres des équations de budget individuelles sont nuls, de sorte que la variation des prix n'enrichisse et n'appauvrisse personne. Dans ce cas, les quantités désirées individuelles sont, en valeur réelle, indépendantes du niveau des prix, et il en est de même des équations d'équilibre.

Des conditions aussi particulières ont évidemment bien peu de chance d'être remplies. On est dès lors amené à affaiblir la notion de régimes semblables en les caractérisant par l'unique condition c = constante. Nous en verrons bientôt un exemple. L'émission de monnaie ne modifie pas le taux de l'intérêt, mais seulement les prix.

A défaut des conditions particulières qui viennent d'être

22. Il en est ainsi lorsqu'on fait $\alpha = 0$ dans l'exemple schématique donné à la fin de la première partie (Généralités) du présent chapitre.

spécifiées, l'émission de monnaie déplace à la fois les valeurs d'équilibre du taux de l'intérêt et des prix et modifie en conséquence les quantités que les hommes désirent fabriquer, consommer ou investir. Sans être productive par elle-même, elle suscite la production, mais en laissant en contrepartie derrière elle un legs généralement durable de poussée des prix.

*
* *

Je n'ai envisagé jusqu'à présent que le déplacement de l'équilibre, c'est-à-dire les effets finaux de l'émission de monnaie. L'étude du *déséquilibre* permet d'en mesurer les incidences successives. Si l'émission de monnaie a lieu par voie de déficit budgétaire, les individus bénéficient d'un enrichissement nominal dont l'effet est d'accroître les quantités désirées des différents biens, notamment des biens réels et des créances, d'où hausse de prix et de cours. Si elle a lieu par achat de créances par la Banque d'émission, son incidence directe est une hausse des cours, qui, par effet de substitution, accroît la demande de biens réels et provoque la hausse des prix. La ruée des billets de banque dans les boutiques est une image triviale, mais à tout prendre pas tellement inexacte, du mécanisme qui vient d'être dépeint.

Les effets primaires de l'émission de monnaie impliquent ainsi hausse de prix et baisse du taux de l'intérêt. Mais nous savons qu'il faut se garder de confondre les effets primaires du déséquilibre et les effets durables du déplacement de l'équilibre. Aux effets primaires se superposent, en effet, dans le déséquilibre, des effets secondaires, tertiaires, etc., qui ne concordent pas avec les premiers. Pour y voir clair, je me placerai dans l'hypothèse d'un déficit budgétaire comblé par l'émission de monnaie. Je supposerai en outre $C_p < 0$, ce cas étant le plus instructif, parce que la hausse des cours y entraîne hausse des prix, mais la hausse des prix baisse des cours, de sorte que les effets successifs se contrarient.

L'effet primaire de hausse de c et de p induit à l'instant suivant une variation des demandes individuelles. Dans l'hypothèse où nous sommes placés, la hausse de p appauvrit en moyenne les individus et, par effet de revenu, diminue leurs achats désirés de tous les biens, d'où résulte en particulier une tendance à la baisse du cours des créances. A l'inverse, la

hausse de c produit un effet dominant de substitution et diminue le désir de créances au profit des biens réels, d'où résulte une tendance à la hausse du prix de ces derniers. Ainsi la hausse des cours nourrit la hausse des prix, tandis que la hausse des prix s'oppose à la hausse des cours. Cette accélération de la montée de p et ce freinage de la hausse de c constituent *l'effet secondaire.*

Dans le ralentissement de la hausse de c, tandis que l'ascension de p s'accentue, commence à apparaître *l'effet final.* Nous savons en effet, par l'étude du déplacement de l'équilibre, que la variation finale δp est positive, tandis que la variation finale est la somme de deux termes antagonistes, et peut même s'annuler.

Il est facile de suivre les effets successifs sur les équations du déséquilibre. Nous le ferons moyennant l'hypothèse complémentaire — non essentielle, mais frappante — que les influences antagonistes sur le cours des créances s'égalisent. De la sorte, entre les nouveaux et les anciens prix d'équilibre, on a les relations :

$$c^0 = \overline{c}$$
$$p^0 > \bar{p},$$

A l'instant de la perturbation, on aura donc :

$$\left(\frac{dc}{dt}\right) = k_c C_p (\bar{p} - p^0) > 0,$$
$$\left(\frac{dp}{dt}\right) = k_p P_p (\bar{p} - p^0) > 0.$$

C'est l'effet primaire.

Aux instants ultérieurs voisins, $p - p^0$ reste négatif, bien que supérieur à $\overline{p} - p^0$ à cause de la hausse amorcée par p; de nul, $c - c^0$ devient positif à cause de la hausse amorcée par c. $\frac{dp}{dt}$ est alors la somme de deux termes positifs, $k_p P_p (p - p^0)$ et $k_p P_c (c - c^0)$, tandis que $\frac{dc}{dt}$ est la somme d'un terme négatif $k_c C_c (c - c^0)$ et d'un terme positif $k_c C_p (p - p^0)$. Le terme positif va d'ailleurs en diminuant tant que p croît, tandis que la valeur absolue du terme négatif croît à partir de zéro. Lorsque ces deux valeurs absolues s'égalisent, $\frac{dc}{dt}$ s'annule et c passe par un minimum; ensuite $\frac{dc}{dt}$ devient positif. Si l'on n'est pas

dans le cas oscillatoire, c tend vers c^0 par valeurs décroissantes, tandis que p tend vers p^0 par valeurs croissantes. Tel est le mécanisme du rétablissement de l'équilibre. Il montre clairement que si, pour p, l'effet final est de même sens que l'effet primaire, pour c l'effet primaire ne permet pas de préjuger l'effet final.

***

Equilibre concurrentiel et équilibre keynésien.

Entre la planification centrale et l'ordre concurrentiel se situe le régime keynésien dont nous venons de discuter certains aspects. Cette discussion nous a préparés à comprendre la propriété fondamentale qui caractérise l'univers keynésien opposé à l'univers concurrentiel. C'est sur cette analyse que je terminerai mon étude.

La théorie générale a promu le taux de l'intérêt à une position dominante. Sous son influence, écrit plaisamment M. D. H. Robertson [23], « rien ne pouvait se produire autrement que par le truchement du taux de l'intérêt : ce n'était qu'à travers lui que la monnaie était admise à affecter les prix, le taux des salaires à affecter l'emploi, et la lune, allais-je dire, à influencer les marées ». Keynes s'en tient d'ailleurs, comme je l'ai montré plus haut, à la conception monétaire de l'intérêt qui permet à la Banque d'émission de contrôler l'activité économique, et notamment de régler la cadence d'investissement par ses interventions sur le marché des créances.

Cette conception étroite de l'intérêt n'est pas néanmoins le trait le plus important de la *Théorie générale*. Il faut chercher celui-ci, me semble-t-il, dans la rigidité — ou la quasi-rigidité — des prix proprement dits. Certes la pensée fluide et nuancée de Keynes ne se laisse pas enfermer facilement dans un cadre cartésien. Certes, le livre V de la *Théorie générale* est consacré à l'étude des variations des salaires et des prix. Mais ces variations ne jouent pas aux yeux de Keynes un rôle décisif. Il n'est d'ailleurs, pour lever l'incertitude, que de se reporter aux modèles keynésiens de MM. Hicks [24] et Samuelson [25], où le para-

23. D. H. Robertson, *Où en est le taux de l'intérêt ?*, *Economie appliquée*, avril-juin 1949, p. 196.
24. J. R. Hicks, *M. Keynes et les classiques*, *Econometrica*, avril 1937.
25. P. Samuelson, *Foundations of economic analysis*, p. 276 à 280.

mètre p ne figure pas. Je rejoins partiellement ici l'appréciation de M. J. Rueff[26], qui qualifie la *Théorie générale* de « philosophie (imparfaite) de la rigidité inavouée ».

***

Cette rigidité limite évidemment les effets de la régulation par les prix. L'équilibre keynésien ainsi schématisé diffère donc profondément de l'équilibre concurrentiel. La différence essentielle est que les modèles concurrentiels, une fois donnés les facteurs déterminants de l'équilibre, contiennent le même nombre d'équations et d'inconnues, et ont ainsi en principe une solution mathématiquement, sinon humainement, admissible, où tous les équilibres marginaux sont respectés. Au contraire, les modèles keynésiens sont, au départ, hyperdéterminés, en ce sens qu'ils contiennent plus d'équations que d'inconnues, certains paramètres de prix ayant cessé d'être des variables pour devenir des données rigides.

Il y a alors deux manières de remédier à l'hyperdétermination. La première est de renoncer aux liaisons surabondantes. Par exemple, dans le cas simple où le prix des biens réels est représenté par un paramètre unique p, on supprimera l'équation exprimant l'égalité du salaire réel et de la désutilité marginale du travail. Ainsi comprend-on que, selon Keynes, l'équilibre réel soit un équilibre partiel s'établissant dans le sous-emploi. C'est la partie explicative de la *Théorie générale*.

Une seconde manière de surmonter l'obstacle est de conserver toutes les équations, y compris l'équilibre marginal de l'emploi, et d'ajouter des inconnues supplémentaires en supposant que l'Etat fait varier certains des facteurs déterminants de l'équilibre, — la redistribution des revenus par le Budget (β), l'intervention de la Banque d'émission sur le marché des créances (δc), les investissements publics (δP). C'est la partie normative de la *Théorie générale*.

Il serait vain, dans le cadre d'une étude aussi limitée, de vouloir porter un jugement sur une controverse qui oppose certains des meilleurs esprits du temps présent. Quelques observations pourront cependant n'être pas complètement inutiles.

26. J. Rueff, *Les erreurs de la « Théorie générale » de Lord Keynes*, *Revue d'économie politique*, 1947, p. 23.

La première est que l'action de l'Etat sur les taxes fiscales, le marché des créances et celui des biens réels n'est nullement incompatible avec le régime concurrentiel et la régulation par les prix. L'objection que soulève cette action est d'une autre nature : c'est qu'imprudemment menée, elle peut, sous couleur de défendre l'emploi, compromettre la monnaie et créer des désordres à peine moins graves que ceux qu'elle prétendait éviter [27]. L'intervention de l'Etat, pour être bienfaisante, suppose ainsi la rigueur financière dont le pays de Sir Stafford Cripps a su faire preuve. Sur ce point, keynésiens et antikeynésiens se rencontreront.

Les uns et les autres seront également d'accord, je le pense, — et ce sera ma seconde observation, — pour proscrire les interventions de l'Etat incompatibles avec le mécanisme des prix. A toute époque, la taxation des denrées et des services a engendré des troubles profonds. Pour avoir voulu des loyers bon marché, nous n'avons plus de logements. Nous avons par surcroît, sacrifiant l'efficience sans servir l'équité, procuré un enrichissement sans cause à des occupants de hasard. Il a fallu la raison et le courage de M. Claudius Petit pour nous remettre dans la juste voie.

Reste ce qui semble être, en dernière analyse, le nœud du problème. C'est le cas où un long usage a exclu le mode concurrentiel pour la formation de certains prix, je veux parler principalement des salaires. Cet usage est pour les uns une déviation funeste, pour les autres un réflexe de défense salutaire. La seconde opinion me paraît justifiée par l'histoire de la condition ouvrière au siècle dernier. Mais sans engager de débat rétrospectif, sans chercher non plus à savoir si l'esprit public autoriserait un retour en arrière, on peut tenir pour humainement admissibles les variations de salaires requises pour la compensation des faibles écarts, et se refuser à celles d'une toute autre ampleur qu'exigerait la restauration de l'équilibre en cas de crise profonde et prolongée.

L'appréciation individuelle des risques peut même devenir telle que ni baisse des salaires ni chute du taux de l'intérêt ne suffiraient pour un temps à ranimer l'esprit d'entreprise. Mais lorsque la peur de préjudices futurs conduit le système

27. J. Rueff, *Les erreurs de la « Théorie générale » de Lord Keynes*, *Revue d'économie politique*, janvier-février 1947, p. 27 à 33.

économique à accepter les pertes présentes découlant du sous-emploi, aucune théorie ne peut justifier du point de vue de la communauté cet optimum de gribouille. L'Etat est alors fondé à suivre une politique de crédit et d'investissement basée sur des exigences sociales simples et majeures, sans renoncer pour autant à la souplesse de l'économie de marchés et à la liberté des ajustements individuels. Entre la planification et le laissez-faire, une porte étroite lui est ouverte. Parmi toutes les raisons de la choisir, les plus profondes sans doute se rattachent à la ligne générale de cette étude. C'est que, mesurant l'effet de ses actes à des échelles de temps et de risque qui transcendent celles de l'individu, la communauté a vocation à surmonter la crainte et le désespoir.

Pierre Massé.

SOUS-ÉQUIPEMENT ET CAPITALISMES

Les économistes de tendances marxistes font état d'un argument d'importance : ce n'est pas seulement dans la répartition des richesses que l'économie capitaliste se montrerait défaillante. C'est tout autant dans sa capacité d'accroître au maximum le volume de la production : Un système fondé sur le profit tend d'abord à se préserver de la mévente. Mais l'assurance contre la mévente, ce n'est que dans la rareté des produits, dans la pénurie, qu'elle peut être cherchée. Et comme il n'est pas de meilleur gage de rareté des biens de consommation qu'une rareté correspondante des équipements productifs, on en vient à la restriction des constructions d'outillage, à un sous-équipement chronique.

Ces assertions sont-elles valables ? Les refus d'investir que dicte aux entrepreneurs la crainte de la mévente traduisent-ils toujours fidèlement les besoins réels du corps social ? C'est ce que nous voudrions d'abord rechercher. Et s'il apparaît à certains que l'affirmation marxiste peut, dans des circonstances données, n'être pas sans valeur, nous les convierons à une seconde recherche : Peut-on concevoir des solutions capables de pallier les dangers de sous-investissement sans faire subir pour autant l'enrégimentation de la planification économique intégrale ?

A certains, une pareille étude apparaîtra comme par trop inactuelle. Au cours des dernières années, les investissements se sont maintenus en France à un niveau particulièrement élevé. En exécution du plan Monnet, les industries nationalisées ont été abondamment pourvues. Dans l'industrie privée, le spectacle du retard technique de l'équipement industriel français par rapport aux outillages anglo-saxons a déterminé une véritable course au rééquipement. D'autres facteurs ont poussé dans le même sens : conscience du fait que les besoins de la reconstruction française assureraient sans doute pendant longtemps une activité satisfaisante à l'industrie; fuite

devant la monnaie; emprunts à bas prix rendus possible par l'utilisation des « fonds de modernisation ».

Mais de pareilles circonstances ne sont pas permanentes. Sur le plan même de l'actualité, on notera un fait qui souvent passe inaperçu : dans de nombreux secteurs, les investissements ne sont aujourd'hui effectués que lorsque leur amortissement peut être assuré dans des délais anormalement brefs. C'est là, nous le verrons, le signe d'une tendance au sous-investissement chronique. A longue échéance, le problème demeure.

I

Dans les écrits marxistes de vulgarisation, le sous-investissement dont se rendrait coupable le capitalisme est souvent brossé de façon simpliste : conjurations de capitaines d'industrie destinées à organiser la raréfaction artificielle des marchandises et le gonflement concomitant des bénéfices; complots concertés entre producteurs que rien ne menace et qui pourraient fort bien se dispenser, n'était un appétit immodéré de lucre, d'organiser la pauvreté générale. La notion de trust, dans la doctrine marxiste, n'est pas autre chose.

Les monopoles de producteurs, on le sait, sont une réalité. Que l'on veuille bien, toutefois, se rappeler que ces monopoles sont relativement fragiles, et que leur domaine d'application est limité, face au champ de l'économie concurrentielle.

Les marxistes se sont plu à camper la question du sous-investissement sous un jour irréel. Mais en tirer argument pour refuser tout examen du problème, ce serait aller trop vite en besogne.

Aussi examinerons-nous successivement les questions suivantes :

1° Une méfiance injustifiée concernant la rentabilité d'investissements à effectuer dans une branche industrielle donnée peut-elle provoquer, dans cette branche, un sous-équipement durable ? Il sera provisoirement admis, dans cette recherche, que les décisions d'investissement en question sont sans influence sur le pouvoir d'achat global du public;

2° Réexaminant la question en économie dynamique, nous aurons à tenir compte du fait que le pouvoir d'achat s'accroît en raison même de l'ampleur des investissements. Nous retrou-

verons là, sous un biais différent, quelques-unes des questions que pose le cycle économique.

Au cours de ces examens, nous aurons isolé certains cas où une intervention étatique pourrait paraître souhaitable. Nous étudierons alors des formes possibles de telles interventions et leurs effets probables.

Certains lecteurs se poseront la question suivante, qui est, à la vérité, essentielle : Les craintes de mévente sont-elles, pour l'ensemble de l'économie, l'avertissement salutaire destiné à maintenir la capacité de production globale de la nation en harmonie avec ses possibilités de consommation ? C'est là la question classique de la surproduction générale, abordée par une nouvelle avenue. Sur ce point, l'on voudra bien se reporter à la note annexe A.

D'autres pourront nous accuser de négliger la variété des circonstances et des mobiles qui dictent aux entrepreneurs leurs décisions d'investissement. Ils pourront trouver dans la note annexe B une revue des considérations implicites dans tout débat engagé devant un quelconque conseil d'administration appelé à décider d'un investissement.

Mais dans le corps de ce débat, nous nous permettrons de poser de façon simplifiée la question des éléments déterminants de l'investissement :

La technique, la monnaie, le régime économique supposés stables, les difficultés de financement supposées aplanies, quelles sont les préoccupations des hommes chargés de décider d'une extension de leur outillage ?

Ces hommes-là, voici quel serait leur langage : « Sur la base des prix actuels, nos fabrications nous assurent une marge de bénéfices élevée. Si l'écart entre frais et recettes demeurait constant, nul doute que des investissements ne soient profitables. Mais cet écart sera-t-il durable ? Tout d'abord, même en l'absence d'une crise de mévente généralisée, les débouchés de mon produit peuvent se rétrécir du fait d'un déplacement de la demande. La marge bénéficiaire élevée qui sert de base à mes calculs peut susciter des concurrents nouveaux et faire écrouler mes prix de vente. Les équipements dont j'étudie l'installation sont-ils assez polyvalents pour assurer éventuellement des fabrications différentes de celles que j'envisage pour l'immédiat ?

» D'autre part, comment exclure la possibilité d'une crise générale des débouchés analogue à celle de 1930, qui rendrait financièrement improductives la plupart des installations industrielles ? »

A l'aide de cette formulation qui, à vrai dire, ne surprendra personne, nous nous croyons maintenant en mesure d'attaquer l'examen de notre premier point :

1. — *Une méfiance concernant la rentabilité d'un investissement donné peut-elle, si elle est injustifiée, motiver un sous-équipement durable, étant admis que la décision d'investissement en cause est sans effet sur le pouvoir d'achat du public ?*

Restons d'abord dans le cadre du marché d'un produit unique, dont l'importance est trop réduite pour que les investissements envisagés affectent sérieusement le pouvoir d'achat du public. De plus, faisons abstraction du commerce international. Dans ces conditions, une méfiance envers la rentabilité future de la branche industrielle en question peut-elle contrecarrer, tant qu'elle durera, les projets d'extension d'outillages qui ne seraient dictés par une évolution impérative de la technique ?

A première vue, la réponse affirmative paraît évidente. Mais il ne faut pas oublier qu'en face de l'importance des risques se place l'importance du profit possible. Et si les craintes de mévente créent, en première analyse, un certain sous-équipement, ce sous-équipement restreint l'offre et amplifie les marges bénéficiaires. Ces marges bénéficiaires, elles peuvent devenir telles que les données initiales du problème en soient totalement bouleversées. En effet, des profits exceptionnels peuvent permettre d'amortir sur des durées anormalement brèves les installations à construire. Le risque de l'investissement en sera fortement contracté.

A la limite, on peut imaginer la situation suivante : la confiance dans l'avenir des débouchés étant très faible, les industriels n'acceptent de développer leurs exploitations que si leur marge de profit les met en mesure d'amortir en une seule année des outillages qui, en fait, resteront productifs pendant dix ans. Et comme il est évidemment plus aisé de prévoir l'évolution des marchés sur une période d'un an que sur dix ans, les risques à prendre en considération en sont fortement réduits.

L'on aperçoit sans peine les conséquences d'un pareil état de choses. Avec un certain retard, des installations industrielles seront construites. Mais les mouvements de prix nécessaires au déclenchement de ces investissements, dans les circonstances psychologiques envisagées, auront des effets fâcheux sur la répartition des revenus. Par suite de la pénurie d'outillages, qui seule rend possible l'apparition de marges bénéficiaires demesurées, les consommateurs du produit en question paieraient, dans l'hypothèse considérée, des prix tels qu'en une seule année, ils auraient remboursé les investissements nécessaires à la fabrication des produits achetés par eux. Par le gonflement du prix payé par eux et par la restriction consécutive de leur pouvoir d'achat, ils auraient, après un an, enrichi l'entrepreneur de la valeur d'usage d'outillages utilisables pendant neuf ans encore.

Un point nous paraît donc acquis : en économie fermée, une méfiance injustifiée envers les débouchés à long terme d'un produit ne peut stopper tout développement des outillages nécessaires à sa fabrication. L'influence de cette méfiance sur le partage des revenus est nocive. Elle n'en est pas moins passagère.

Reprenons, en effet, notre hypothèse extrême de l'outillage utilisable pendant dix ans, que son propriétaire n'aura commandé que s'il compte l'amortir en un an. Admettons que ses prévisions, après un an d'exploitation, se trouvent confirmées. L'équipement, entièrement amorti, n'en restera pas moins en action pendant neuf ans encore. Sa mise en service est un facteur de réduction des marges bénéficiaires des entreprises similaires. Elle ne peut manquer d'exercer son action dans le sens du rétablissement d'un équilibre admissible entre revenus réels des salariés et revenus des entrepreneurs. Les effets abusifs de l'autofinancement en sont donc compensés.

Les conclusions qui précèdent paraissent dénier tout fondement sérieux à la thèse marxiste. Les réactions de prudence des entrepreneurs à l'égard des investissements nouveaux, réactions dictées par le souci de ne pas laisser se réduire leur marge bénéficiaire, ne pourraient provoquer de sous-équipement chronique. Elles ne peuvent que retarder, et non empêcher, le rétablissement du rapport entre salaires réels et profits réels, tel qu'il eût été en l'absence d'autofinancement.

Mais il faut se souvenir qu'un point essentiel a été laissé dans l'ombre : c'est celui de l'action du commerce extérieur. Si, dans une nation A, sévit une atmosphère de méfiance à l'égard des investissements; si cet état d'esprit ne s'étend pas aux autres pays, les conséquences en peuvent être redoutables : dans la nation A, les outillages nouveaux restent incréés, alors qu'à l'étranger les installations correspondantes sont mises en exploitation. Le marché de la nation A sera rapidement approvisionné par l'importation, et à des prix tenant compte d'un amortissement normal des outillages. De la sorte, le mécanisme décrit ci-dessus sera mis hors de jeu; sur le marché du pays A, le prix du produit considéré ne pourra s'élever suffisamment pour que l'outillage nécessaire à sa fabrication puisse s'effectuer dans des délais très brefs. Les équipements nécessaires à ces fabrications risquent de n'être jamais construits. De la sorte, le pays A se trouvera frustré d'un développement de son activité industrielle.

Nous tenons donc une première conclusion : dans la mesure — évidemment variable — où le commerce extérieur est laissé en mesure de jouer son rôle de niveleur international des prix, une psychose de non-investissement sévissant dans un pays donné sans affecter pour autant les nations concurrentes, a les effets suivants : sous-investissement accompagné d'une détérioration de la balance commerciale; développement d'un facteur de chômage, avec ses conséquences nécessaires dans le sens d'une réduction du pouvoir d'achat et de l'activité industrielle dans son ensemble.

2. — *Une méfiance généralisée concernant la rentabilité des investissements motive-t-elle nécessairement un sous-équipement durable ?*

Jusqu'ici, nous avons fait abstraction de l'influence qu'exerce l'investissement sur la demande globale de produits et, partant, sur la conjoncture générale. Sur cette question majeure, des esprits plus compétents que le nôtre ont tranché. Keynésiens, para-keynésiens et keynésiens-sans-le-reconnaître ont montré abondamment comment l'arrêt des dépenses d'équipement est — si l'on excepte la fluctuation des dépenses d'armement — le principal des facteurs de ralentissement économique. Dans une conjoncture qui ne serait pas dominée par les

préparatifs militaires, un arrêt généralisé des investissements dû à une méfiance envers la rentabilité future des entreprises frappe l'économie des façons les plus diverses; déclenchant le chômage des entreprises plus particulièrement adonnées à la production des biens d'équipement, elle provoque une première restriction de la demande de biens de consommation. D'où une crise de débouchés qui atteint rapidement tous les secteurs d'activité.

Une crise de débouchés généralisée déborde singulièrement le cadre de notre problème. Dans notre étude, il suffira de rappeler qu'en période de crise il n'est pratiquement pas effectué d'investissements, si ce n'est sous l'action directe de l'Etat.

Si l'on veut bien admettre que l'équipement industriel du monde est encore insuffisant pour assurer à la population de la planète les consommations qu'elle jugerait désirables, l'on est bien obligé de conclure :

Une méfiance généralisée concernant la rentabilité des investissements détermine à tout le moins un sous-investissement passager.

Il est juste d'ajouter que les dépressions économiques ont toujours, jusqu'ici, abouti à des reprises, reprises accompagnées d'une ascension rapide du rythme des investissements. De la sorte, les crises de surproduction auraient eu, en ce qui concerne l'investissement, un effet simplement retardateur. Mais de pareils retards ne sont pas sans conséquence.

Revenant à l'objet initial de cet exposé — la discussion de la doctrine marxiste concernant le sous-équipement chronique dû aux réflexes de préservation du profit — l'on peut répondre ceci : il n'a pas été recherché ici si le taux d'investissement et de développement de l'équipement ne pouvait plus être élevé dans une économie planifiée que sous un régime purement libéral. Mais la notion d'une restriction quasi automatique des extensions d'outillages due aux réflexes de préservation du profit ne s'est avérée réelle que dans les cas suivants :

1° cas des monopoles de fait;

2° manque d'esprit d'entreprise sévissant dans un pays donné, alors que les pays concurrents n'ont pas ralenti leurs investissements;

3° retards dans la création d'équipements, du fait des crises mondiales de débouchés.

Sur la question des monopoles, il a été suffisamment pensé, écrit et légiféré pour que l'on puisse considérer que « tout est dit ».

Mais au sujet des deux autres cas de sous-équipement énoncés ci-dessus, il peut y avoir intérêt à examiner les leviers dont peut disposer la politique économique[1].

II

Si le sous-équipement peut revêtir un caractère endémique, dans les conditions qui viennent d'être indiquées, il n'est pas impossible d'entrevoir certains remèdes à cet état de choses. Cette éventualité, précisons-le, n'a aucun caractère chimérique, puisque aussi bien ailleurs le problème a été aperçu et au moins un commencement de solution a été apporté. Le recours à la puissance publique, intervenant comme représentant des intérêts généraux, a été demandé et obtenu, en Grande-Bretagne notamment.

Que l'Etat intervienne pour aider l'entreprise privée à effectuer certains investissements, la chose est classique : fonds de concours, garanties d'intérêt, prêts sans intérêt, ne sont que quelques-uns des procédés en usage depuis plus d'un siècle. Mais il est une formule plus récente, appliquée jusqu'ici dans des cas limités, dont il y aurait néanmoins avantage à examiner les possibilités d'application pour l'objet qui nous occupe : il s'agit de l'érection d'outillages par l'Etat et pour son compte, étant entendu que l'Administration affermera à des entreprises privées les installations une fois achevées.

La première initiative en la matière revient aux conservateurs qui, de 1932 à 1939, tentèrent de combattre les effets de la crise industrielle qui frappait si durement l'Angleterre. En 1933, des mesures furent élaborées en vue de combattre sur le plan local le chômage, dans ce qu'on appelait alors les « distressed areas ». Il fut décidé que des collectivités publiques se

1. Les défenseurs de la doctrine du sous-investissement pour cause de défense du profit pourront songer à tirer argument de l'insuffisance des investissements dans les pays « insuffisament développés ». C'est oublier qu'il s'agit dans ces régions non d'une préservation du profit, — le profit industriel tiré d'investissements productifs n'y est guère connu des autochtones —, mais d'une insuffisance de l'esprit d'entreprise, et du taux d'épargne.

chargeraient de l'érection d'usines destinées à être confiées à l'industrie privée, soit par vente, soit par location.

Une étude détaillée des mesures adoptées et des résultats obtenus sortirait du cadre de cette étude. Qu'il nous soit permis néanmoins, de citer sur quelques points le Livre Blanc publié en octobre 1948 sur la question de la « Distribution of Industry », sous la référence C 7540.

Le « Special Areas (Amendment) » d'octobre 1937 donna aux « Commissaires aux Special Areas » la faculté de « fournir des usines destinées à être louées ». Jusqu'à l'ouverture des hostilités, les sommes investies par l'Etat dans ce but ne dépassèrent pas £ 5.500.000. Elles n'en avaient pas moins permis l'embauchage de 12.000 ouvriers employés au début de la guerre dans des usines construites par la puissance publique et exploitées par l'entreprise privée (paragr. 20 et 21).

La législation actuelle, codifiée en particulier par le « Distribution of Industry Act », précise que le Board of Trade est autorisé à acquérir des terrains et à construire des usines en vue d'en assurer l'usage aux entreprises privées. Fréquemment, les industriels sont tentés de solliciter l'achat pur et simple de ces installations. Disposant immédiatement de constructions achevées, ils sont en mesure de hâter notablement la mise en marche de leurs fabrications. Mais, le plus souvent, les installations font l'objet de baux de location.

L'expérience anglaise, nous l'avons vu, était centrée dès l'origine sur un objectif précis : Fournir du travail à des chômeurs chroniques sur le lieu même de leur habitat. Dans la France de 1952, ce problème-là n'est pas posé. Il n'en est pas moins vrai qu'une technique a été élaborée et appliquée en vue de remédier à la carence des investissements privés, et l'on peut se demander si cette technique n'est pas susceptible d'applications plus générales.

Une pareille étude, il va de soi, comporte l'examen de deux séries de questions :

1° Selon quelles modalités l'Etat pourrait-il entreprendre utilement la construction d'usines destinées à être louées à l'industrie privée ? Comment éviter que ces investissements ne tarissent la source des investissements privés ?

2° Dans quels cas d'espèces, dans quelles circonstances y aura-t-il avantage à entreprendre de pareilles constructions ?

En ce qui concerne les modalités d'application, l'écueil à éviter s'aperçoit sans peine : Les industriels sauront désormais qu'ils peuvent entreprendre des fabrications immédiatement rentables sans supporter les risques nécessairement liés à tous investissements à long terme effectués pour leur propre compte. Ils auront tendance à se détourner de toute acquisition d'équipement effectuée à leurs frais. Pour avoir voulu développer la création d'outillages, on risque d'aboutir au résultat opposé.

Faut-il en déduire que la solution dont il est ici question doive être abandonnée en toute circonstance ? On aurait tort de le croire. Car il suffira de veiller, dans l'élaboration des conditions d'affermage, à ce que les prix de location dus par les industriels soient calculés en sorte que l'usage des installations fournies par l'Etat reste moins avantageux que l'exploitation d'usines construites à leur compte par les entrepreneurs, en tenant compte d'un taux normal d'amortissement.

Dans la pratique, la solution la plus adéquate serait sans doute de recourir à l'adjudication. Cette procédure suffirait certainement à susciter de la part des industriels des offres telles que le loyer payé à l'Etat soit supérieur à la charge d'amortissement normale des installations. Car si les investissements privés, dans une branche donnée, sont inexistants, et si la marge bénéficiaire, dans cette même branche, est néanmoins appréciable, l'entreprise privée fera sans aucun doute appel à des installations dont le loyer sera relativement élevé, si leur usage les dispense d'effectuer des investissements qui leur semblent imprudents.

Quant au point de savoir dans quelles branches industrielles et dans quelles circonstances il y aurait lieu d'envisager des constructions d'outillages réalisés sur fonds publics et destinés à l'industrie privée, nous ne pouvons en aborder ici l'étude. Les décisions à prendre ressortiraient sans doute à des organismes analogues à celui que constitue actuellement notre administration du Plan Monnet. Il est bien clair qu'il ne sera pas toujours facile de s'accorder pour déterminer si des carences d'investissement concernant telle ou telle branche sont ou ne sont pas justifiées. Nous nous contenterons de rappeler ici les deux cas de sous-investissement mentionnés plus haut :

1° Manque d'esprit d'entreprise sévissant à l'intérieur du pays, alors que les nations concurrentes n'ont pas ralenti leurs investissements;

2° Crises générales de débouchés.

Quant aux choix des investissements à effectuer, ils donneraient lieu, n'en doutons pas, à de sanglantes disputes. Il ne saurait être question de construire des outillages analogues à ceux qui se trouveraient inemployés. Il est évident que devront être avant tout envisagées des érections d'outillages permettant le développement de techniques nouvelles qui soient, dans la mesure du possible, déjà éprouvées à l'étranger, et qui soient susceptibles de trouver leur place dans l'économie de la nation.

Mais, quelles que soient les difficultés d'application du système, quelles que soient les controverses que ne pourront manquer de susciter les décisions d'investissement à prendre, une chose nous paraît certaine : soit comme moyen d'action supplémentaire contre une éventuelle dépression économique, soit comme remède à des défaillances accidentelles de l'esprit d'entreprise, la solution de la construction par l'Etat d'usines destinées à l'exploitation privée mérite d'être examinée.

Annexe A.

Nous ne pouvons prétendre traiter dans le cadre de cet article de la question de la surproduction générale. Elle est pourtant implicite dans le sujet de notre exposé. L'on peut considérer que l'arrêt général des constructions d'outillages qui se manifeste lors d'une crise cyclique est un phénomène normal destiné à maintenir la capacité de production permanente de la nation en harmonie avec ses possibilités permanentes de consommation. Mais, ce faisant, l'on aura admis que le niveau de consommation dont doivent se contenter les Français en 1952 est un niveau normal et pratiquement définitif. L'on aura admis également que lorsqu'aura pris fin l'actuelle course aux armements, nous resterons impuissants devant une crise de sous-consommation et de chômage analogue à celle de 1931.

A ceux qui accepteraient de pareilles conclusions, nous proposerons une réponse analogue, en quelque sorte, au pari de Pascal :

Si les armes que met actuellement aux mains des gouvernants la doctrine économique récente étaient incapables d'empêcher à l'avenir l'arrêt des investissements avec les crises et le chômage massif qui l'accompagnent, subsisterait-il quelque intérêt à rechercher des voies autres que celles du collectivisme intégral ?

Nous savons fort bien que l'apparition d'un chômage massif entraînerait désormais, dans tous les pays de l'Europe continentale, des bouleversements révolutionnaires tels qu'aucun régime économique autre que la planification intégrale ne serait politiquement concevable.

Les économistes qui gardent intacte leur confiance dans l'avenir d'une économie où la libre entreprise puisse conserver une place sont donc nécessairement ceux qui croient en l'efficacité des mesures de lutte contre le chômage dont disposent aujourd'hui les pouvoirs publics : développement des grands travaux; investissements dans l'Union française sur

fonds publics; accroissement, dans certains cas, des dépenses d'investissement sociales. Certains que les crises cycliques de sous-consommation pourront être conjurées, ils sont nécessairement amenés à penser aussi que le niveau de la production et de la consommation est appelé à s'améliorer de façon continue.

Annexe B.

I. — *Facteurs militant en faveur de l'investissement.*

Ils seront énumérés ci-dessous sans souci de leur importance relative :

a) *Evolution de la technique industrielle.*

Le progrès technique est si rapide qu'il n'est presque pas d'entreprise qui ne soit fréquemment sollicitée de remplacer par des équipements plus économiques ses installations existantes.

b) Ouverture d'un débouché nouveau, ou perspective d'élargissement des débouchés propres aux produits dès maintenant fabriqués par la firme.

c) Espoir d'une amélioration de la conjoncture générale.

d) *Déplacement de la demande, indépendant d'une variation de la conjoncture générale.*

Si une firme voit se rétrécir dangereusement le marché de ses produits traditionnels, elle tentera de s'adonner à des fabrications nouvelles. Elle devra souvent, dans ce but, renouveler ses installations. Toutes choses égales d'ailleurs, l'on peut s'attendre à un préjugé favorable à l'égard de toute proposition tendant à rendre possible une orientation nouvelle des fabrications. Car, même si les équipements en action ne sont pas amortis, même si la rentabilité des acquisitions projetées peut paraître incertaine, une considération maîtresse militera en faveur de l'investissement : le désir de préserver l'intégrité de l'organisation industrielle créée par la firme. Ce n'est pas de gaieté de cœur que l'on accepte la désorganisation qu'entraîne tout licenciement massif de personnels qualifiés, d'où découle — indépendamment des facteurs subjectifs et sentimentaux — une perte parfois irrémédiable pour l'entreprise.

e) Fuite devant la monnaie.

f) Facilité d'obtenir à des conditions avantageuses les moyens de financement nécessaires.

II. — *Facteurs de prudence militant contre l'investissement.*

Ils ne seront pas toujours exactement inverses des précédents :

a) *Evolution par trop rapide de la technique industrielle.*

Le progrès technique peut motiver aussi bien le refus que le désir d'investir. Que la machine nouvelle dont les avantages éclatent aux yeux paraisse devoir pendant longtemps encore n'être guère surclassée, et toutes choses égales d'ailleurs, on votera oui. Qu'à tort ou à raison on suppose que l'équipement projeté risque de devenir désuet à bref délai, et l'on préférera — si la chose est possible — se contenter d'outillages franchement démodés. La marge de bénéfice en sera réduite. Mais on aura évité le risque de faire des immobilisations improductives.

b) Perspective de rétrécissement du marché des produits traditionnels de la firme, lorsqu'aucun débouché alternatif n'apparaît comme suffisamment certain.

c) Perspectives de baisse générale des prix.

d) Craintes concernant la structure politique, économique et fiscale du pays où doit s'effectuer l'amortissement.

Ces craintes, on ne le sait que trop, incitent les propriétaires d'entreprises personnelles à préférer, pour leurs fonds propres, des placements plus discrets et plus mobiles que ne le sont les installations industrielles. Elles freinent également les investissements des sociétés anonymes par les procédés classiques du recours à l'épargne, en développant chez les capitalistes ce même penchant pour des placements tels que des achats d'or.

Le plus souvent, les facteurs d'appréciation que nous avons artificiellement isolés s'enchevêtrent.

Pour ce qui nous importe, la description des facteurs propres aux divers cas d'espèce a servi à illustrer une chose : c'est que l'on investit, selon les circonstances particulières, avec plus ou moins de confiance, plus ou moins d'hésitations provenant des causes les plus diverses. Nous avons même vu que l'on investit parfois à contrecœur, lorsqu'on en vient à accepter des risques de perte pour éviter le chômage total ou partiel d'une installation productrice.

François REUTER.

NOTES ET MEMORANDA

TENSIONS ET DESEQUILIBRES VUS AU TRAVERS D'UNE CONCEPTION DU MONDE : LES FLUCTUATIONS ECONOMIQUES DE HENRI GUITTON

C'est un très beau livre; vraiment un grand livre; en tous points digne du *Traité* de Gaëtan Pirou dont il constitue le IXe tome et qui honore hautement la science française dont il exprime bien les tendances actuelles, tout à la fois synthétiques et volontaristes.

L'auteur était sans doute le meilleur homme pour aborder un tel sujet : travailleur infatigable ayant tout lu de la littérature surabondante qui, depuis quinze ans, a été consacrée à la question, mathématicien apte à suivre les démonstrations les plus abstraites et à les repenser à l'usage d'un public non spécialisé, de surcroît philosophe désireux de rassembler les éléments épars d'une construction jamais achevée, de les ordonner et de les dépasser, mais sans jamais s'abandonner à la rêverie, toujours, au contraire, solidement attaché au réel.

L'admiration s'accroît encore pour qui connaît le nombre, l'ampleur et la qualité des études que l'auteur a entreprises et menées à bien simultanément ou dans un délai très bref : *L'objet de l'économie politique* dans la collection *Bilans*, le rapport au Congrès des économistes de langue française sur *Stagnation et croissance économiques*, le chapitre sur *Le mécanisme des prix* dans le *Traité* dirigé par Louis Baudin, sans oublier la mise à jour des deux tomes du *Précis* de Paul Reboud, enfin l'ouvrage annoncé, *Corrélation statistique et Théorie économique*, en collaboration avec G. Th. Guilbaud. On demeure confondu devant une telle fécondité qui ne semble avoir en rien affecté la perfection de chacune de ces œuvres.

Les fluctuations économiques apportent donc au lecteur le plus exigeant tout ce qu'il peut ambitionner : la connaissance concrète des problèmes posés et des solutions proposées, des références nombreuses et précises qui permettent à ceux qui veulent approfondir une question de se rapporter sans difficulté ni perte de temps aux travaux originaux, des formules heureuses et frappantes, le stimulant qu'apporte à l'esprit une volonté délibérée de ne jamais s'arrêter aux résultats acquis en mettant constamment en question leur portée et leur signification.

Tout au plus pourra-t-on noter que la troisième et dernière partie, consacrée à l'atténuation et à la suppression des fluctuations, quoique toujours marquée de la même sagesse, paraît moins étoffée que les précédentes; la présentation nous est apparue un peu floue, notamment sur les problèmes du cycle en économie planifiée, et certaines thèses, comme celle de la monnaie fondante, récemment reprise par Maurice Allais, ont été entièrement passées sous silence.

Ceci est secondaire et on regrettera davantage que l'auteur n'ait pas abordé le problème le plus neuf et le plus important : comment les structures nouvelles de la société et le comportement actuel des individus, des groupes et de l'Etat, modifient-ils la nature des déséquilibres et l'allure du cycle ?

Cette omission s'explique sans aucun doute par le fait que, fidèle à la méthode inaugurée par Gaëtan Pirou pour les premiers tomes de son *Traité*, H. G. a cru devoir s'en tenir aux analyses techniques actuelles sans chercher à fournir un apport propre; ici, justement, le terrain à parcourir est à la fois mouvant et presque vierge. Mais l'auteur s'est parfaitement rendu compte de cette lacune et, tout à la fin, juste avant de ramasser ses conclusions, il montre la voie dans laquelle sa modestie l'empêche de s'engager : « Nous ne nous risquons pas encore à refaire dans cet ouvrage cette œuvre dont nous sentons seulement l'inquiétude. Un plus grand recul est en effet nécessaire. Une plus grande information, une plus grande compétence également. Quelque lecteur imprévu, qui se sentirait la vocation de poursuivre l'observation de ces cycles dirigés, de ces cycles étouffés ou sous-jacents, et qui, d'année en année, suivrait leur évolution, pourrait utilement prolonger ces premières réflexions. » (p. 617-618.)

Cette extrême réserve, cette pudeur — le mot n'est pas trop fort — pourraient porter un lecteur trop pressé à imaginer que tout motif de discussion ferait ainsi défaut, la responsabilité des affirmations étant laissée aux auteurs dont les analyses sont rappelées, non seulement avec exactitude, mais encore avec compréhension et équité. Et il est bien vrai que sur le plan technique il serait bien malaisé de chercher querelle à H. G.

Toutefois, un tel livre pose une question fondamentale : celle de la perspective générale dans laquelle l'auteur a saisi et rassemblé son sujet. On est là en présence d'une vision qui dépasse singulièrement l'analyse des mécanismes et qui est normalement étrangère à l'économiste. H. G. ne s'est pas borné à expliquer en technicien, il s'est efforcé d'interpréter et de juger en philosophe.

Nous voudrions caractériser cette démarche ambitieuse qui confère au sujet une profondeur et une unité inhabituelles, et aussi nous demander si elle n'a pas conduit l'auteur à assumer un certain nombre de risques majeurs : l'objectif poursuivi par l'auteur pouvait-il être pleinement atteint ?

H. G. est parti d'une certaine conception du monde qui l'a conduit à une certaine conception des phénomènes qu'il avait à étudier et, par là même, à une certaine présentation. Tout son livre porte la marque de cette optique, que l'on considère :

— la délimitation du sujet;
— le choix du plan;
— son détachement au moins relatif vis-à-vis des théories elles-mêmes;
— son souci constant de dégager une synthèse.

La construction est harmonieuse; mais pour atteindre à cette harmonie et à cette unité, l'auteur n'a-t-il pas été parfois inconsciemment contraint de forcer une réalité rebelle ou rétive ?

I. — La délimitation du sujet.

Le titre de l'ouvrage est classique et nous ne saurions faire grief à l'auteur de l'avoir choisi ou accepté. Ce titre cependant était-il parfaitement adéquat au problème central qui se posait à l'auteur ? Lui permettait-il de cerner exactement son sujet.

En traitant des fluctuations économiques, il semble avoir estimé que le mouvement, lorsqu'il était aussi ondulation, rythme, posait un problème spécifique, proposait un mystère qu'il y avait lieu de percer.

Cependant, derrière les fluctuations, c'est, tout à la fois, aux tensions, aux déséquilibres, aux déroulements cumulatifs, qui s'enflent puis s'apaisent et se retournent, que l'auteur ne pouvait pas ne pas penser; alors la délimitation ne paraît pas entièrement satisfaisante; le titre est à la fois trop large et trop étroit.

Il est trop large lorsque H. G. traite des variations saisonnières en les plaçant sur le même pied que les variations cycliques et séculaires. L'ajustement imparfait qui se réalise au cours de la journée, de la semaine, du mois ou de l'année est d'une nature totalement différente de celui qui s'observe au cours des périodes décennales; l'appareil traditionnel de l'économie classique permet d'en rendre compte d'une façon complète sans avoir recours aux notions modernes de dépassement du point d'équilibre ou d'auto-amplification. Il s'agit simplement d'utilités et de désutilités marginales qui, pour des raisons naturelles (travaux agricoles et récoltes, bâtiment, etc.) ou de civilisation (développement des cadeaux à l'époque de Noël, dépenses de voyages en été, etc.), sont imparfaitement égalisées dans le temps. Dès lors, les remèdes à ces fluctuations consisteront seulement à donner plus d'élasticité au système de crédit, à organiser le stockage ou à transformer la technique ou les besoins; les problèmes de la stabilisation de la conjoncture nous semblent être entièrement différents.

Nous aurions au moins voulu que H. G. soulignât fortement cette différence; il l'estompe, au contraire, de façon constante.

Un scrupule, cependant, le saisit qui le porte à justifier partiellement son analyse lorsqu'il se pose, à la suite d'Akerman, la question de savoir si les oscillations saisonnières ne peuvent pas être placées à l'origine des fluctuations cycliques. Mais cette liaison est-elle vraisemblable ?

Ou bien, en effet, les oscillations saisonnières se répètent d'année

en année avec une parfaite régularité et on ne voit pas la responsabilité qui pourrait leur incomber.

Ou bien elles sont d'intensité variable et apparaissent susceptibles d'agir sur le cycle. Mais ce n'est pas alors le caractère saisonnier du phénomène qui intervient. Si une récolte trop abondante de blé détermine un effondrement des cours qui réagit sur l'ensemble des marchés, le fait que la moisson est concentrée sur le seul mois de juillet ne présente qu'un intérêt secondaire. L'excès de l'offre, sa possible action déprimante sur l'ensemble des marchés s'exercerait également (quoique peut-être dans des conditions différentes) si la récolte et même l'excédent s'échelonnaient sur l'ensemble de l'année. On est ici en présence d'un choc erratique, d'une excitation exogène dont les effets ont été décrits par Frisch et Goodwin et qui ne justifie pas l'analyse minutieuse des mouvements saisonniers.

Inversement, le titre est trop large, car c'est par artifice qu'il permet d'aborder l'étude des mécanismes keynésiens. On peut bien sans doute tenter de tirer de la *General Theory* une explication du cycle. Keynes l'a suggéré lui-même dans un bref chapitre, une simple note présentée à titre de corollaire, affirmant par là que l'ensemble de l'analyse est autrement orienté, que sa signification profonde est ailleurs. Keynes vise avant tout à montrer que l'équilibre économique peut et tend de plus en plus à se réaliser dans le sous-emploi, l'importance de ce sous-emploi s'adaptant à chaque instant aux valeurs prises par les variables indépendantes. Tant que celles-ci restent inchangées, le modèle keynésien demeure en régime permanent; or, ces variables ne semblent pas soumises elles-mêmes à un régime oscillant. On l'a souligné bien des fois, Keynes nous donne l'image non d'une économie fluctuante, mais d'une économie déprimée. H. G. l'observe lui-même : Keynes a édifié son œuvre en dehors de l'idée de cycle. » (p. 369.)

On a pu, depuis, fournir des explications du cycle en partant de la *General Theory*. Notre auteur les rappelle. Mais, d'une part, ces explications demeurent bien incomplètes, puisque Keynes n'accordait aucune place au principe d'accélération; d'autre part, ces explications auraient pu ne pas être fournies. H. G. aurait-il alors accepté sans remords de passer sous silence la théorie keynésienne ? Sans qu'il l'ait explicité, son objectif véritable n'est-il pas, en effet, ainsi que nous le croyons, d'analyser toutes les situations, quelles qu'elles soient, statiques ou dynamiques, fluctuantes, régressives ou explosives, qui apparaissent irréductibles au schéma de l'équilibre classique ?

Attaché à l'idée de mouvement, il passe, inconsciemment, à l'idée cependant différente de progression, en acceptant, sans le discuter à fond, le point de vue de Schumpeter, Fourastié et Harrod, selon lesquels le cycle, tel que nous le connaissons, serait lié au phénomène de croissance [1]; à défaut de cette croissance, « le cycle, tel que nous le connaissons, ne se produirait probablement pas » (p. 515).

1. N'y a-t-il pas contradiction à soutenir simultanément : d'une part, qu'il y a dans Keynes les éléments d'une théorie du cycle et, d'autre part, que ce cycle

Pourquoi ? En évoquant et en s'appropriant la pensée de Harrod (p. 618, note 1), l'auteur rappelle que la crise est liée aux relations de l'épargne et du capital. Mais le problème ainsi évoqué ne se pose pas seulement dans une société progressive. Une société immobile, dans laquelle il n'y aurait ni épargne nette ni investissement net, n'échapperait pas à la nécessité de remplacer les équipements usés (investissements bruts) en soustrayant une partie de son revenu à la consommation immédiate (épargne brute). Il n'est donc pas du tout assuré que dans une telle société le montant de l'épargne constituée et le montant de la dépense d'investissement coïncident à chaque instant. Il semble beaucoup plus vraisemblable que l'action conjuguée de l'amplification et du gonflement de la demande solvable qui en est la conséquence déterminerait des enchaînements cumulatifs entièrement conformes à ceux dont l'analyse a été effectuée par les auteurs raisonnant dans le cadre d'une économie en état de croissance.

II. — Le Plan.

Ce plan témoigne d'un art achevé, car il satisfait également à deux impératifs : celui de la logique, celui d'une progression continue de la pensée.

La division majeure en trois parties est entièrement rationnelle et a permis à l'auteur de classer de façon heureuse l'ensemble des problèmes posés; elle ne peut appeler aucune objection.

Première partie : étude dite cinématique des fluctuations avec des exposés minutieux, menés de l'extérieur, sur la conjoncture, les mouvements saisonniers, les séries cycliques, les mouvements séculaires;

Deuxième partie : étude dynamique des fluctuations, c'est-à-dire analyse des fluctuations par le dedans;

Troisième partie : étude politique des fluctuations avec analyse de la prévision, de la correction et de la suppression des fluctuations.

La deuxième partie, qui constitue le cœur même de l'ouvrage, est également construite de façon logique, mais elle est animée d'un dynamisme interne comme si le rythme et l'enrichissement de la pensée permettaient de saisir le mouvement et le développement de l'économie elle-même. Ces 350 pages, plus de la moitié de l'ouvrage, sont réparties en trois livres dont les titres sont significatifs :

Livre I[er] : le comportement du milieu ou les préliminaires de la dynamique;

Livre II : le comportement du système ou la constitution de la dynamique;

Livre III : le comportement conjugué du système et du milieu ou l'enrichissement de la dynamique.

ne se conçoit que dans un état de croissance. Le modèle keynésien ne s'applique pas, en effet, qu'à une société en état de croissance; c'est bien plutôt le contraire qui est vrai.

Et le même mouvement anime les développements de chacun de ces livres, notamment le second.

L'impression s'impose irrésistiblement que nous sommes en face, moins d'une recherche intellectuelle que d'une quête ardente et proprement « existentielle ». La démarche n'est pas celle d'un esprit seulement curieux, mais d'une âme anxieuse qui cherche à percer les secrets de la vie.

Cette conviction se renforce si l'on considère la façon dont est traitée chaque question. Si l'analyse elle-même est conduite en termes rationnels, la présentation du problème, le jugement porté sur sa solution témoignent de cette tension. H. G. ne cherche pas seulement à rendre compte de chacune des fluctuations; on le sent avant tout préoccupé d'une interprétation plus générale et plus haute. Et si le cadre, malgré tout limité du livre, ne lui permet pas de pousser au-delà d'une interprétation globale commune à l'ensemble des fluctuations, interprétation qu'il suggère plutôt qu'il ne démontre, on sent que le cheminement de sa pensée le conduit beaucoup plus loin encore vers une interprétation d'ensemble de la vie économique et même de la société et de l'homme.

On comprend un tel souci; mais devrait-il se marquer avec autant de force dans une œuvre scientifique ? Les quelques jalons que l'auteur en est réduit à poser de loin en loin permettent-ils de préjuger du tracé de la large voie que, comme on peut l'espérer, l'esprit victorieux percera un jour. L'entreprise n'est-elle pas prématurée ? Le jour où cette voie sera percée, les préoccupations existentielles et personnalistes d'aujourd'hui ne risquent-elles pas d'apparaître aussi arbitraires et gratuites que les affirmations naturalistes des physiocrates ou utilitaristes des classiques anglais ?

III. — Détachement a l'égard de la théorie.

Ce détachement procède de la même optique [2]. Le contenu objectif de ces théories lui apparaît secondaire, voire même décevant : lorsqu'un

2. Un rapprochement s'impose ici : Gaëtan Pirou, malgré le soin, la compréhension, la lumière éclatante qu'il apportait à l'exposé et à l'analyse des théories et les développements importants qu'il leur consacrait, demeurait lui aussi très détaché de ces théories. On peut noter entre les deux auteurs une similitude et une différence.

L'un et l'autre ont débouché assez tard sur la théorie économique; Pirou après s'être adonné à l'histoire des doctrines et à la sociologie, H. G. après avoir reçu une formation philosophique et scientifique et bénéficié d'une expérience industrielle. Or, c'est seulement au cours de l'adolescence et de l'extrême jeunesse que les théories s'imposent, non seulement à la raison, mais à l'inconscient avec une force telle qu'elles finissent par coller à la personnalité elle-même.

La position de Pirou était celle d'un sociologue, porté à un certain scepticisme, aux yeux duquel les mécanismes techniques représentaient surtout une gymnastique intellectuelle ou un passionnant jeu d'échecs, les ressorts véritables de la vie sociale étant pour lui ailleurs. Pour H. G., croyant catholique, ces mécanismes sont des signes, non pas superficiels, mais équivoques, qui doivent être interprétés non en eux-mêmes, mais en fonction d'une représentation générale du monde.

problème est résolu, le mystère qui l'entourait disparaît et avec lui la tension que l'esprit lui communiquait; ainsi dépouillé, vidé de sa vie secrète, le mécanisme ne présente plus d'attrait que dans la mesure où il doit être classé et dépassé pour être intégré.

On est à cet égard frappé du peu de place qui est accordé aux analyses positives. Les mécanismes sont beaucoup moins exposés dans leur spécificité que rappelés à titre d'exemple et presque en s'excusant. Cette brièveté dans l'explication tranche de façon presque choquante avec les précautions extrêmes prises par l'auteur pour placer ses lecteurs dans le cadre d'idées générales où s'insère le problème à résoudre. Beaucoup de ces lecteurs risquent ainsi d'être déroutés.

Et d'abord ceux qui ignorent les mathématiques : c'est ainsi qu'une austère présentation analytique et nomographique précède l'exposé de l'analyse du *cobweb* et de l'oscillateur de Samuelson. En toute humilité, nous confessons que certains développements nous ont échappé, en sorte que nous avons été contraint de sauter quelques pages importantes.

Par ailleurs, si nous avons retrouvé sans difficulté bien des théories qui nous étaient familières, nous nous demandons si un lecteur qui prendrait pour la première fois contact avec elles pourrait s'en faire une représentation précise correspondant à une préhension véritable. Nous craignons à cet égard beaucoup que la théorie du multiplicateur, de l'amplification, l'affirmation keynésienne de l'égalité nécessaire de l'épargne et de l'investissement, pour ne citer que quelques exemples parmi bien d'autres, ne soient présentées sous une forme si cursive que le lecteur non averti, non seulement éprouve des difficultés pour en comprendre la portée et la signification, mais encore reste parfois incapable d'en saisir la véritable nature.

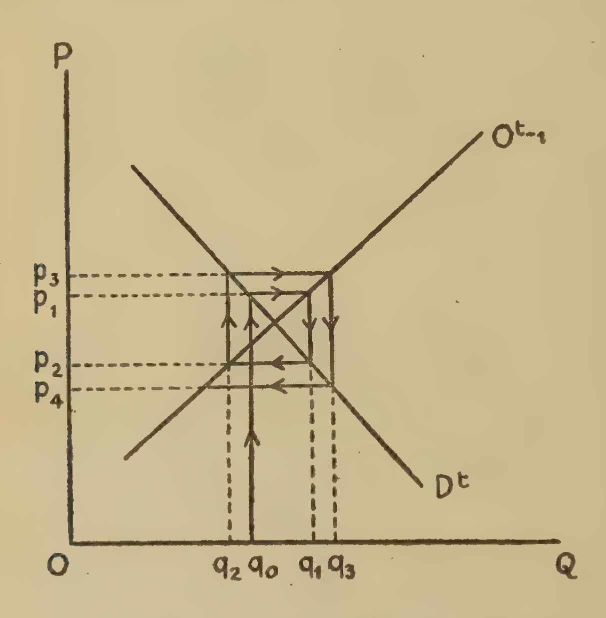
C'est comme si toutes les échelles étaient transformées : les unes sont raccourcies, les autres démesurément allongées. Ce bouleversement des perspectives traditionnelles ne manque pas d'être exaltant et fécondant pour un spécialiste déjà informé et qui est guetté par l'automatisme de la pensée; mais ne risque-t-il pas d'être déconcertant pour le néophyte ?

Cette subordination dans laquelle H. G. a systématiquement placé l'économie vis-à-vis de la philosophie et des mathématiques l'a en même temps conduit à quelques inadvertances.

S'il lui est loisible de se placer dans un cadre existentiel, est-il autorisé à transporter Keynes à Saint-Germain-des-Prés en écrivant dès la page 6 : « La variable indépendante, c'est la variable absurde, capricieuse, qui ne sait pas pourquoi elle varie, la variable *libre*, au sens sartrien du mot » ? Ainsi H. G. oublie-t-il — il ne l'oublie heureusement que durant un instant — que la variable keynésienne, indépendante en effet à l'égard des autres variables du système, est étroitement soumise à des facteurs exogènes dont aucun ne varie de façon gratuite [3].

3. Encore convient-il de rappeler que la propension à consommer et l'efficacité

Même inadvertance dans la construction du *cobweb*. Tout son soin, l'auteur le consacre à expliquer en termes généraux la présentation nomographique. Ses droites étant des constructions abstraites, il est libre de leur donner une signification quelconque; c'est ainsi que, très légitimement, il peut tisser sa toile en tournant dans le sens inverse de la rotation des aiguilles d'une montre (p. 398). Puis il passe à l'application concrète en considérant que le prix du blé de l'année *t* est déterminé par la quantité récoltée l'année *t*-1. Ceci implique que la quantité fixe le prix en fonction de la droite D *t* représentative de



la demande actuelle (voir figure jointe) et non en fonction de la droite O *t*-1 représentative de l'offre de l'année passée. La toile se tisse nécessairement dans le sens de la rotation des aiguilles d'une montre et non dans le sens inverse, comme c'est le cas dans les figures que l'auteur laisse à tort inchangées (p. 405).

IV. — Synthétisme.

En étroite liaison avec les aspects précédents, on notera l'effort constant et inlassable de l'auteur pour concilier et rapprocher les théories les plus diverses, voire les plus opposées.

C'est là une constante chez H. G. Daniel Villey, rendant compte

du capital, du fait qu'elles varient en fonction du montant du revenu national sur lequel elles agissent elles-mêmes, sont, dans une large mesure, dépendantes.

dans cette *Revue* de son livre sur *Le Catholicisme social* [4], notait cette tendance avec sa vigueur habituelle. On nous excusera de le citer : « La « synthèse », écrit-il, est chez lui une véritable manie, un mécanisme de pensée. Faire la chasse aux « dissociations », amortir les tensions, résoudre les antinomies, affirmer les convergences. » Et plus loin, abordant la question de fond : « La question se pose : une telle synthèse est-elle possible, est-elle souhaitable, est-elle dans l'ordre, dès ce monde ? Existe-t-il, ici-bas, oui ou non, des hétérogénéités, des rivalités irréductibles ? En soi, constituent-elles un mal ? Est-ce prendre une bonne direction que se proposer de les atténuer ? »

Villey visait ici les oppositions entre les hommes, les groupes et les classes. Mais la même question se pose à l'égard des théories qui sont mises en cause dans le présent ouvrage et que H. G. s'efforce pareillement d'ordonner, de concilier, de fondre dans une synthèse générale, comme il a tenté de le faire dans son *Objet de l'économie politique.*

On sent l'auteur, ainsi que nous l'avons souligné, tendu dans une volonté héroïque, non seulement de construire une théorie totale des fluctuations, mais encore d'intégrer dans cette théorie tous les apports positifs des uns et des autres.

Nous avons rappelé plus haut le plan de la deuxième partie. Il évoque une spirale ascendante, la pensée revenant sur ses acquisitions antérieures provisoirement abandonnées et reprises à un niveau plus élevé de généralisation. Cette méthode est bien celle de la science : « Le dégagement d'un tel concept, écrit-il à propos de la notion de monnaie fondamentale mise en lumière par Marjolin, a de grands avantages; il permet de préparer le dépassement de pensée par lequel toute théorie progresse, et de s'évader aujourd'hui de cadres explicatifs, qui n'avaient de valeur totale que pour hier, tout en conservant cependant les enseignements de la théorie passée en les intégrant à des formes plus générales d'analyse. » (p. 299.)

Ce souci scientifique débouche sur des préoccupations métaphysiques : « Toutes ces séries s'influencent les unes par les autres, et leur symbiose donne au mouvement historique la forme que nous ne cessons d'expliquer.

» On accède ainsi à une vision très générale des fluctuations économiques intégrées à leur place dans un immense champ oscillant, celui de l'histoire totale. Et l'on pourrait rattacher ainsi la théorie économique à la philosophie de l'histoire, celle qu'exprimait Bossuet lorsqu'il disait que les causes particulières s'accordent avec le tout dont elles font l'assemblage par leur discordance. » (p. 519.)

Mais était-il nécessaire, pour atteindre ces sommets, de pousser jusque dans le détail le rapprochement et la conciliation ? C'est que, dans sa marche ascendante, il se sent le devoir de charité de se saisir de tout ce qui a été créé par les autres et qui risquerait d'être abandonné et oublié sur la route, car le plus pauvre bagage doit porter témoignage de la vérité, puisque, en dispensant sa Grâce, Dieu a

4. *R. E. P.*, 1948, n. 2, p. 305 et suiv.

permis aux hommes de s'approprier quelques éclats de cette vérité.

Cependant, au terme même de son long travail, à l'antépénultième page, l'auteur reconnaît la vanité, l'inévitable vanité de son effort : « Les réactions humaines ne nous paraissent pas devoir être étudiées uniquement dans le système, c'est-à-dire à l'intérieur d'un monde exclusivement rationnel. Si cela devenait possible, ce serait au détriment de la liberté. Il faut, pour que le monde soit humainement viable et humainement pensable, une certaine part d'indéterminé, de lâche, c'est-à-dire d'a-rationnel. Autrement dit, entre ce que postule notre esprit et le mouvement de la réalité, il y aura toujours et nécessairement, même lorsque notre esprit sera devenu plus puissant, un écart irréductible, inassimilable, irrécupérable. Il n'y a pas à s'attrister de cette nécessité. » (p. 623-624.)

Ainsi, mais peut-être mal apaisé, finit-il par rejoindre son critique et ami, Daniel Villey, qui écrivait : « Les débris du miroir brisé parlent de l'unité perdue et du monde où elle ne l'est point. Mais ce n'est pas en recollant les éclats que nous pouvons reconstituer Dieu. » [5].

Voilà la tentative; ne faut-il pas lui attribuer certaines omissions ou certaines hésitations qui risquent de plonger le lecteur, et particulièrement l'étudiant, dans l'incertitude et l'inquiétude ?

Une omission d'abord : on s'accorde, en général, à voir dans la réduction des investissements le facteur décisif de l'épuisement progressif de l'expansion. Mais quelle est l'origine de ce freinage ? La plupart des écrivains modernes accusent l'insuffisant accroissement de la demande de biens de consommation, en sorte que l'incitation à investir diminue. Hayek, au contraire, affirme qu'une production excessive de biens de consommation détourne les capitaux des équipements devenus relativement moins rentables. A qui donner raison ? H. G., il est vrai, ne pouvait traiter de tout, et cette omission ne s'explique pas nécessairement par sa répugnance à effectuer un choix, c'est-à-dire à procéder à une exclusive.

Mais cette répugnance s'affirme à l'égard de bien des problèmes qu'au contraire, en raison de leur importance philosophique, l'auteur reprend sans cesse sous l'empire de scrupules qu'aucune des solutions successives qu'il se risque à hasarder ne parvient à apaiser. Le cas est particulièrement frappant à l'égard de la question suivante : les fluctuations sont-elles imputables au jeu de mécanismes endogènes ou à l'action de facteurs exogènes ? Il lui est vraiment impossible de se décider.

A maintes reprises, lorsqu'il est conduit à évoquer en raccourci les phénomènes cycliques, il leur reconnaît un caractère endogène. C'est là, sans conteste, sa pensée dominante : « Il faudrait dégager en quoi des éléments communs, nécessaires à tout régime économique, rendent inévitable une propulsion cyclique. » (p. 618, note 1.) Mais ne remet-il pas tout en question lorsqu'il évoque l'idée de Slutzki pour qui la

5. *Redevenir des hommes libres*, Librairie de Médicis, Paris, 1946, p. xciv.

sommation de causes aléatoires peut être la source du processus cyclique (p. 497) ? Plus haut, il note qu' « on peut concevoir un mouvement qui ne soit pas cyclique ni quasi cyclique, mais dont les zigzags, d'apparence incohérente, se situent tout de même à l'intérieur d'un espace fermé » (p. 462-463).

Même hésitation pour les mouvements de longue durée. On ne peut parler de « cycles » Kondratieff si les mouvements de hausse et de baisse ne s'appellent pas l'un l'autre en raison d'une causalité interne. Avec une totale loyauté, il enregistre les conclusions négatives de Marjolin, mais sans parvenir à se laisser convaincre : « N'arriverait-on pas à découvrir pourquoi, lorsque cette disparité s'est maintenue d'une manière autonome, disons durant une génération, elle finirait par s'épuiser, se retourner en sens inverse, et à s'épuiser à son tour durant l'intervalle d'une autre génération ? » (p. 510). Mais c'est là suggestion et non pas démonstration.

Alors, poursuivant sa quête, il se retourne vers les interprétations de Nogaro et de Lescure, qui accordent dans les fluctuations de longue durée une importance essentielle à la variation des récoltes. En vertu de la loi de King, le prix unitaire varie plus que proportionnellement aux quantités, en sorte que la recette globale des agriculteurs (donc leur revenu) varie, elle-même, en sens inverse du volume de la récolte. A son tour le revenu détermine la dépense. L'accroissement et la diminution des récoltes, se traduisant ainsi par une diminution et un accroissement de la demande de produits industriels, orienteraient la conjoncture (p. 511-514).

Mais cette tentative n'est-elle pas désespérée ? Plus haut, H. G. n'a pas hésité à reconnaître au contraire — et sur cette position nous lui donnons volontiers notre accord — « nous ne sommes pas du tout persuadé qu'une ondulation agricole existe, et surtout que cette ondulation se transmet *nécessairement* et *universellement* à tout l'organisme économique » [6]. Enfin et surtout, on voit mal comment une telle interprétation pourrait se voir reconnaître un caractère endogène. L'auteur le confesse lui-même : « les explications de Lescure et de Nogaro apparaissent comme des associations d'arguments rationnels et d'arguments irrationnels » (p. 514).

Face à ces difficultés, l'auteur n'a plus alors qu'une ressource, sa logique de pensée l'entraînant irrésistiblement à dépasser l'opposition traditionnelle : toute division est arbitraire, les séries dissociées doivent être assemblées en un modèle total : « les cycles intraséculaires baignent eux aussi dans des cycles plus larges de civilisation » (p. 519). Dans une perspective aussi large, l'opposition « commode » de l'exogène et de l'endogène se révèle artificielle et doit à son tour être rejetée (p. 617). H. G. est ici tout en haut de son escalade, à quelques mètres du sommet qu'il ambitionne de conquérir et dont, nous l'avons vu, il devra finalement concéder (p. 624) qu'aucun homme ne saurait l'atteindre.

6. P. 205; c'est l'auteur lui-même qui souligne.

*
* *

Arrivé au terme de ces analyses, nous craignons d'avoir donné au lecteur une idée erronée de notre jugement d'ensemble.

Rappelons la masse énorme des théories et des mécanismes qui ont été exposés, la science et le talent exceptionnels qui ont été déployés pour en rendre compte. Les critiques techniques que nous avons cru pouvoir présenter, replacées à l'échelle de l'ouvrage, apparaissent proprement infimes.

En présentant ces objections, nous avons surtout tendu à éclairer les risques endossés par l'auteur en cherchant ainsi à rassembler et à unifier notre science parcellaire et balbutiante. Risque inhérent à tout dessein ambitieux. Mais sans doute n'est-ce là que le revers de la médaille. Tout aussi bien et mieux encore aurions-nous pu insister sur ce que cette ambition a de tonifiant et d'exaltant pour l'esprit, en nous rappelant que nos prétendues vérités, fragmentaires et incertaines, ne constituent que les approches imparfaites d'une réalité infiniment plus large et plus profonde que nous n'atteindrons jamais, mais dont, à peine de renier notre condition d'homme, nous devons garder précieusement le reflet imprécis et bouleversant au tréfonds de nos consciences. Il est bon que de rares esprits pénétrants nous invitent ainsi à faire oraison.

On doit seulement se demander si un grand traité comme celui-ci, portant nécessairement à titre principal récapitulation de théories à la fois très diverses et très techniques, était le cadre le mieux approprié pour mener à bien pareille tentative. Il nous semble que de semblables intuitions sont d'abord appelées à féconder des études originales; c'est là que pourront commencer à se dégager et à s'imposer certains changements de perspective qui prépareront une synthèse que l'on ne conçoit que difficilement à partir de données hétérogènes brutes plus ou moins habilement ajustées.

Cette remarque n'est pas purement conceptuelle. De cette méthode plus positive, l'auteur nous a démontré la fécondité lorsque dans *Déterminisme et marché*[7] il s'est, avec G. Th. Guilbaud, efforcé d'établir que, même en cas de monopole bilatéral, on pouvait penser que le prix, jusqu'alors considéré comme indéterminé, était fixé par des éléments endogènes.

Une intuition peut être le levain d'un progrès. C'est parce qu'il postulait partout une détermination rationnelle que H. G. a découvert cette détermination là où on la contestait. Puisque ce problème continue de le hanter, nous permettra-t-il de lui suggérer de se mesurer à la difficulté sur laquelle il s'est si longtemps interrogé sans parvenir à trouver la réponse décisive qu'il cherche et qu'il pressent ? Les mouvements de longue durée constituent-ils un cycle ? Peut-on découvrir des liaisons endogènes telles qu'un mouvement dans un sens suscite

7. *R. E. P.*, 1946, n. 4, p. 409-435.

une ultérieure réaction dans l'autre ? Là où tant d'autres ont échoué, celui-là garde sa chance qui garde sa foi [8].

René Courtin.

REPONSE AUX OBSERVATIONS DE RENE COURTIN

Les pages que René Courtin consacre à mes *Fluctuations économiques* me remplissent d'émotion. Avec une délicatesse qui me touche, craignant d'avoir dénaturé ma propre pensée, R. C. m'invite lui-même à joindre quelques lignes à sa note si pénétrante. J'ai hésité à le faire, ayant d'abord pensé que la tradition conseillait plutôt le silence, ne serait-ce que pour laisser au temps le soin de faire son œuvre d'imprégnation. R. C. a amicalement insisté. J'aurais donc mauvaise grâce à me taire.

C'est un réel privilège d'avoir été lu si minutieusement et de se redécouvrir à travers la pensée d'un autre. Il est si difficile de se connaître. R. C. me rend aujourd'hui un incomparable service. J'ai maintenant l'impression de prendre, grâce à lui, meilleure conscience de ce que j'ai réalisé, et de moins mal savoir ce que je suis. Ce travail, dont je me suis détaché voici près de deux ans, j'en mesurai déjà à l'époque toute l'incomplétude. Je vois mieux aujourd'hui dans quel sens il le faudrait réécrire.

Je ne me repens pas cependant de l'avoir entrepris au sein même du grand *Traité* de Gaëtan Pirou. Au moment où R. Marjolin et J. M. Jeanneney, les premiers désignés, s'étaient récusés, puisque je venais en troisième dans le testament spirituel de notre maître, j'ai eu grande joie à répondre à l'appel. Et cependant j'étais épouvanté par la tâche. Plusieurs fois en l'exécutant je fus sujet à une certaine angoisse. Pourrais-je vis-à-vis d'un tel sujet être pleinement fidèle à l'esprit de G. Pirou ? Ce n'était pas un livre personnel que j'étais invité à écrire, mais un ouvrage d'exposition objective des faits et des théories, qui, selon la méthode chère à Pirou, devait faire le point, le tour, le bilan des idées à la date la plus récente (date qui ne l'est déjà plus du reste lorsque paraît le livre). J'étais ainsi encadré et protégé. La vie a beau être courte, je n'aurais pas osé seul et si tôt un pareil travail. Seulement, je me suis rapidement rendu compte que ma tentative était difficilement réalisable. Avec un sujet lui-même si fluctuant, si croissant, si renouvelé, il n'était pas possible de respecter pleinement mes engagements. Il eût fallu un autre cadre, en effet. Un guide n'est jamais

8. L'importance qu'accorde H. G. à ce problème serait encore soulignée, s'il était nécessaire, par le fait que l'auteur a détaché les pages qu'il lui consacre dans ce traité pour les publier dans la *Revue d'histoire économique et sociale*, 1950, n° 4, p. 334-347, sous le titre : *Des idées de rationalité et de totalité dans l'étude des fluctuations économiques.*

impartial. Même quand il veut disparaître, il est toujours présent. Ce livre n'est donc ni une simple exposition, ni une œuvre personnelle. Il est déjà l'une et l'autre. Et c'est là son défaut. Si le souffle inspirateur, si les bases d'information, si le temps également, ne font pas trop défaut, les études originales et plus pures que souhaite R. C. devraient prolonger cette présentation pédagogique. Ce sont les circonstances qui m'ont obligé à renverser l'ordre des facteurs.

Si j'ai accepté le titre, plus, en effet, que je ne l'ai choisi, comme le devine R. C., c'est toujours pour la même raison. G. Pirou avait fixé le terme de *Fluctuations économiques*. Cependant, aujourd'hui encore, malgré son imperfection certaine, il ne me paraît pas irrémédiablement à proscrire moyennant certaines précautions. En un certain sens, parler de « tensions et de déséquilibres », n'est-ce pas toujours évoquer un processus fluctuant, très irrégulier sans doute; n'est-ce point encore s'attacher à cette notion plus vraie quoique moins précise, de « récurrence » par laquelle un Mitchell caractérise le comportement du système économique contemporain ?

Comment prétendre alors que les oscillations saisonnières sortent du champ d'études de ces fluctuations envisagées dans leur totalité ? Sans doute ai-je donné à ces dernières une place quelque peu disproportionnée. Je le reconnais volontiers, et j'ai moi-même souligné qu'elles ne posaient pas, du fait de leur régularité et de leur certitude, un véritable problème économique. Je continue cependant à me demander avec Akerman si les changements qui altèrent cette régularité (et je veux bien que ces changements soient parfois de type erratique et proviennent d'un choc aléatoire exogène) ne sont pas au principe de la génération d'une onde cyclique plus large. Pourquoi le cycle saisonnier ne servirait-il pas de tremplin de départ à ce que l'on nomme le véritable cycle ?

Plus grave est le reproche d'avoir seulement par artifice rattaché à mon sujet l'étude des mécanismes keynésiens. J'ai cependant l'intuition que si je n'avais pas parlé de Keynes j'aurais encouru un reproche plus grave encore. Keynes restera décidément toujours pour nous un auteur dangereux, inclassable, contradictoire. R. C. reconnaît avec moi que Keynes a édifié son œuvre en dehors de l'idée de cycle. J'ai bien noté également que la théorie du plein emploi n'avait pas, malgré son titre, valeur générale, qu'elle était une théorie de la grande dépression britannique de l'entre-deux-guerres. Au sens strict, R. C. a raison. Mais je m'étonne qu'il ne me reproche pas aussi d'avoir tant parlé du phénomène de la croissance. Au sens large, par contre, il m'était interdit de passer sous silence la théorie keynésienne. Je pense ici à la vocation que nous a communiquée François Perroux en parlant d'une généralisation de la *General Theory*. Interprétée à la lettre, la *Théorie générale* n'est pas une théorie générale, pas plus qu'elle n'est une théorie du cycle ou de la croissance. Mais n'est-il pas juste tout de même de reconnaître qu'elle contient en germe une théorie du cycle et une théorie de la croissance ? Sans doute est-il bien illusoire de se demander ce que Keynes aurait publié s'il avait encore

vécu. Notamment, aurait-il écrit ce livre sur le cycle dont il donnait presque une anticipation dans sa note annexe à la *Théorie générale* ? En tout cas, comment nier que ses outils d'analyse, même ne donnant aucune place au principe d'accélération, n'apportent à ses successeurs des moyens précieux pour l'explication des tensions et des déséquilibres. Si R. C. veut bien relire dans cet esprit les articles que j'ai cités de Metzler et de Fellner, peut-être comprendrait-il mieux ma propre justification ? Je crois que nous avons à tenter ce que Keynes n'a pas réalisé, mais dont il nous a donné la hantise. A cet égard, je crois qu'il convient de lier la théorie du cycle à celle de la croissance, en comprenant sous ce terme, non seulement la croissance, mais, comme le suggère R. C., l'absence de croissance ou la décroissance. Ce serait une manière de tenter un effort de généralisation. Je suis prêt à admettre aussi qu'il peut y avoir cycle dans la décroissance ou même dans la constance. Du moins faudrait-il se demander si ces cycles également possibles sont de même nature ou de même style. Mais puisque nous avons vécu depuis le XIX[e] siècle un phénomène de croissance séculaire, n'était-il pas naturel de *commencer* une analyse générale par une liaison entre l'idée de croissance et de cycle, dans le style de Schumpeter, de Harrod ou de Fourastié ?

Je suis également de plus en plus porté à penser que l'étude du cycle ne peut plus se faire sans la rattacher à une étude corrélative des structures. Les derniers travaux d'Akerman me font aujourd'hui regretter de n'avoir pas donné une place plus grande aux relations entre la structure et la conjoncture [1].

Si j'avais à penser une deuxième édition de cet ouvrage, je devrais répondre aux autres critiques de R. C.

Je me sens plus touché par ce détachement apparent que je manifesterais à l'égard de la théorie, qui dériverait d'une certaine conception du monde inhabituelle aux économistes, et d'une certaine tentation dangereuse à vouloir introduire dans une œuvre scientifique « des préoccupations existentielles et personnalistes » qui risqueront « d'apparaître aussi arbitraires et gratuites que les affirmations naturalistes des Physiocrates, ou utilitaristes des classiques anglais ».

Ces quelques phrases appelleraient un large débat que je ne puis me permettre d'aborder ici. J'avoue que sous ce reproche de détachement je me trouve en bonne compagnie, puisque je suis couvert par l'ombre de Gaëtan Pirou. Entre le maître et le disciple, notez du reste la différence : c'est le scepticisme de l'un, c'est la foi de l'autre qui engendreraient un pareil détachement à l'égard des théories qu'ils exposent.

Je crois la remarque de R. C. très profonde. C'est l'âge auquel on reçoit un enseignement théorique qui détermine la conviction. Au-delà d'un certain âge, on ne pourrait pas adhérer de tout son être à la connaissance qui vous est proposée. Ce seraient ainsi mes croyances, une formation philosophique ou scientifique antérieure, qui auraient

1. Cf. J. Akerman, *Cycle et structure*, *Revue économique*, janvier 1952.

prédéterminé ma manière d'enseigner la science économique. R. C. m'oblige à un examen de conscience. Son jugement me fait ici beaucoup réfléchir. J'aurais scrupule à ne pas reconnaître une part de vérité dans son interprétation. Interprétation troublante, il est vrai, puisque l'ordre et l'âge d'acquisition des connaissances détermineraient toute l'orientation postérieure de l'esprit.

Est-ce à cause de cette orientation préalable que je n'accorderais pas une place suffisante aux analyses positives ? Je suis incapable de répondre. Ce que je sais c'est que j'ai choisi délibérément, en effet, une autre méthode que la méthode historique ou positive. J'étais incapable de fournir à l'éditeur une étude positive dans les délais impartis. L'œuvre d'un Simiand me paraissait inimitable. Une vie entière devait y être consacrée. Ou bien j'aurais dû me borner à reproduire des tranches d'ouvrages trop connus et, au surplus, un peu anciens.

Mais je reconnais que l'œuvre de demain devrait bien être de suivre par pays, par périodes, les mouvements de la conjoncture et d'essayer de déterminer comment le phénomène se comporte au travers des changements progressifs, explicites ou implicites, des structures. N'ayant pu me livrer à cet immense travail, je me suis tenu à un plus haut niveau d'abstraction. J'ai tenté d'esquisser une « théorie des théories », suivant l'expression qui se fait jour. Je regrette évidemment d'avoir choqué R. C. par la disproportion entre mes analyses prétendues philosophiques et mes explications proprement techniques.

Ici encore, je me demande si cette impression ne provient pas de mon encadrement. Je ne pouvais pas, dans un ouvrage comme celui-ci, refaire à partir de zéro un exposé de tous les problèmes supposés connus, et déjà traités dans d'autres ouvrages, en particulier des explications keynésiennes (S = I par exemple), que R. C. trouve chez moi cursives, raccourcies et, par là, déroutantes. Il eût fallu un autre ouvrage. Je ne dis pas que je ne serais pas tenté de l'écrire.

Comme je serais heureux de pouvoir y répondre, en pleine lumière, à R. C. Je placerais là un chapitre sur les mathématiques, à l'égard desquelles je ne me crois pas entièrement détaché. Je crois que l'on ne peut pas suivre les travaux contemporains sur le cycle si l'on ne se condamne pas à un minimum d'austérité mathématique, très payante et à court terme du reste. En même temps, et à l'inverse, j'estime qu'il faut toujours garder à l'égard du langage mathématique un certain détachement, sinon un certain scepticisme. Seulement, pour mieux maîtriser ce langage, il le faut d'abord connaître. Je regrette d'avoir franchi l'âge qui ne permet plus d'enrichir vraiment cette connaissance.

R. C. me montre très gentiment que je n'arrive pas à cette maîtrise, puisque je fais tourner les flèches du « cobweb » dans un sens hétérodoxe. Je crois, en effet, qu'il eût été plus prudent de respecter l'orthodoxie. Mais après avoir rectifié mon texte, qui souffre quelques erreurs (p. 404), j'ai encore l'impression qu'une vue « plus générale » du « cobweb » doit laisser place à deux sens de marche des flèches,

quitte à mieux exprimer pourquoi il faudrait exclure le sens trigonométrique.

Je voudrais terminer par le plus délicat. Manie de la synthèse (Daniel Villey va se réjouir), et surtout ambition et danger de situer l'étude du problème économique dans une trop large interprétation du monde.

J'avoue avoir souffert du cloisonnement, du rétrécissement de certains enseignements économiques. La surproduction des théories des crises n'a-t-elle pas fait sourire plus d'un esprit, et même porté préjudice à notre science qualifiée de balbutiante ? (Voir, par exemple, le jugement porté par Ch. Rist dans la dernière édition de l'*Histoire des doctrines*). On pourrait presque dire : un économiste nouveau, voici une théorie nouvelle. On dirait parfois qu'il y a quelque humiliation à s'unir aux autres. J'ai pour ma part le sentiment que, sans vouloir réaliser l'impossible unité théorique, on peut trouver des parcelles de vérité dans beaucoup de théories prétendues opposées, et qu'après avoir indéfiniment découpé pour comprendre, l'heure est peut-être venue de tenter des regroupements. Je continue de croire que les dissociations à outrance nous empêchent de comprendre le ressort profond des événements, en particulier des récurrences économiques.

Mais je comprends fort bien qu'on ne peut pas soutenir au même moment deux thèses contradictoires. Hayek et Keynes ne peuvent pas avoir en même temps raison dans le problème de la cause de la réduction des investissements, encore que sur ce point on pourrait dire : cela dépend des conditions de *ce* moment. Il n'y a peut-être pas une réponse générale par oui ou par non.

Si je crois donc à de multiples possibilités de synthèses partielles et à leur fécondité, je vois bien qu'à la limite, la synthèse totale n'est pas possible, ni même souhaitable. Il reste, il doit rester des oppositions. Et si j'ai précisément de la répugnance à choisir, c'est-à-dire à exclure, à l'égard des petites choses, j'ai l'impression que R. C. me reproche plutôt d'avoir trop rigoureusement choisi en ce qui concerne les grandes. J'avoue que le jugement de R. C. ne m'atteint pas profondément. Car je vois un autre danger dans l'attitude opposée de dépouillement, de neutralisme intégral à l'égard de l'objet de sa recherche : un danger de dessèchement, d'abandon, et finalement aussi de découragement dans l'analyse. Je me suis déjà un peu expliqué sur ce point dans *L'objet de l'économie politique*. Il s'agit de savoir si le monde économique se suffit à lui-même et peut trouver uniquement en soi son principe d'équilibre. Je vois bien quelle pourrait être la déviation de ma propre conception : celle d'un éloignement du réel dont le complexe s'impose à nous. Mais n'ai-je point marqué moi aussi dans ma conclusion (p. 620) que la « réalité extérieure n'est pas faite par l'esprit, qu'elle nous résiste et nous dépasse à la fois » ? R. C. parle de son côté d'une « réalité rebelle qu'il ne faut pas forcer ».

Non, vraiment, je ne crois pas dérouter les néophytes en leur donnant à la fois ce respect du réel, et une espérance de dépasser aussi

leurs inquiétudes, en se rapprochant d'une vérité plus haute. Quête ardente, exigeant peut-être une tension trop héroïque. Objectif inaccessible. Démarche trop ambitieuse. J'accepte ces jugements en me demandant s'ils constituent un signal d'alarme ou une invitation à poursuivre, en me demandant aussi si R. C. ne dramatise pas quelque peu, s'il ne retrouve pas, en l'auréolant, une anticipation qu'il se faisait déjà sans la connaître de ma propre pensée ? Et lorsqu'il écrit : « H. G. est ici tout en haut de son escalade, à quelques mètres du sommet qu'il ambitionne de conquérir, et dont il devra finalement concéder qu'aucun homme ne saurait l'atteindre », je reconnais qu'il ne peut pas me faire plus grande joie.

Le titre nouveau qu'il a donné à mon livre *Tensions et déséquilibres* exprime en même temps ma conception du monde. Mythe de Sisyphe ? Peut-être. Je le remercie en tout cas des lumières qu'il projette sur les imperfections de ma tentative (les lumières font toujours ressortir les ombres). Je voudrais pouvoir commencer la restauration de l'édifice par cette poursuite de l'analyse des mouvements de longue durée, en liaison avec le problème structure-conjoncture, tant l'appel de mon juge si amical est un merveilleux excitant au travail.

Henri GUITTON.

MACHINISME ET BIEN-ETRE

Les premiers contacts avec les ouvrages de M. Jean Fourastié causent quelque malaise; l'auteur exprime pour ceux dont les efforts ont précédé les siens un mépris qui gêne le lecteur; M. Jean Fourastié, qui consacre pourtant sa vie à étudier le progrès, ne peut se résigner à reconnaître que les théories qu'il condamne d'une façon si hautaine ont constitué très souvent un progrès pour leur époque, que les siennes seront elles-mêmes un jour dépassées et que même aujourd'hui elles n'éclairent qu'un aspect d'une réalité qui en comporte plusieurs. Son étude sur *Machinisme et bien-être* [1] n'échappe pas à ce défaut. Il vaut la peine cependant de surmonter les répugnances du début, car sa lecture se révèle véritablement passionnante, du moins dans sa première partie.

Certes, il n'est pas question d'approuver sans réserve des affirmations comme celle-ci : « Les dates importantes de l'histoire ne sont pas l'avènement de Louis XIV ou de Napoléon Ier; ce sont la découverte et la mise en œuvre progressive du collier de trait, la substitution de la charrue à l'araire... » (P. 66.) Mais il est certain que le progrès

1. 1 vol. in-8° de 255 p., 1951, Paris, Les Editions de Minuit (Collection *L'Homme et la Machine*).

technique fournit pour des phénomènes importants des explications auxquelles on n'avait pas pensé ou que les excès du matérialisme historique avaient dévalorisées. L'auteur excelle à les découvrir, à les préciser, à en faire apparaître les prolongements.

Ainsi, comme il le montre, le pouvoir d'achat du salaire dépend du progrès technique et lui est proportionnel; aucun accroissement ne s'observe vis-à-vis des produits qui ne bénéficient d'aucun progrès technique; l'accroissement, au contraire, est considérable pour les produits qui en bénéficient. D'apprendre qu'à l'époque carolingienne, « un bon cheval valait moins que son mors » (p. 125) ne peut nous laisser indifférents et nous paraît lourd de sens. De même, cette constatation : « Vers la fin de 1947, le salaire horaire était de l'ordre de 1 dollar aux Etats-Unis, et de 60 francs en France. Un frigidaire de 150 dcm³ valait 150 dollars aux Etats-Unis, soit 150 salaires horaires, et 60.000 francs en France, soit 1.000 salaires horaires. Au contraire, une coupe de cheveux (tertiaire) valait 1 dollar aux Etats-Unis, soit 1 salaire-horaire, et 60 francs en France, soit aussi 1 salaire-horaire. » (P. 130.)

Que l'élévation du niveau de vie des masses soit beaucoup plus une question de production et de productivité qu'une question de répartition de revenu, c'est ce que M. Jean Fourastié démontre dans ce qu'il appelle « le paradoxe du maharadja et du pauvre Hindou », et qu'il résume dans le tableau suivant :

	Maharadja	100.000 pauvres Hindous
	—	—
Revenu annuel par tête (unité arbitraire)	40.000.000	400
Consommation journalière de calories alimentaires par tête	5.000	1.000
Dont en grammes de riz par tête	100 g.	500 g.
Consommation totale de riz par la « classe » ..	36 kg.	18.250 t.
Consommation autre qu'alimentaire	39.800.000	
Revenu total de la « classe »	40.000.000	40.000.000

L'auteur en tire l'enseignement suivant : « Si l'on exile le maharadja et si l'on partage son revenu entre les 100.000 pauvres, le revenu nominal monétaire de chacun de ceux-ci double : mais la production de riz n'augmente pas, et ainsi la consommation de riz reste de 500 grammes par tête. Le prix du riz double... La seule solution pratique du problème est donc le relèvement de la productivité. C'est une solution à long terme. Il faut avoir le courage de dire qu'à court terme il n'y a pas de solution : la disparition du maharadja est en elle-même impuissante à relever le niveau de vie du pauvre Hindou. » (P. 138.) Le « paradoxe » ne mérite-t-il pas de devenir classique au même titre que certains contes de Bastiat ?

Prenant un exemple plus proche de nous, l'auteur évoque la Révolution de 1830 en France : « Même si une révolution sociale avait triomphé en 1830 et si elle avait réussi, sans désorganiser la production, à égaliser les revenus de tous les Français, elle n'aurait eu aucun résultat durable si elle n'avait provoqué une nouvelle répar-

tition de la population active pour adapter la production à la nouvelle structure de la consommation. Il est évident de plus qu'elle n'eût pu assurer le niveau de vie qui est considéré tout juste comme un minimum en 1949... En effet, pour donner 7,3 kg. de sucre à chaque habitant (quantité considérée à l'heure actuelle comme ration du minimum vital), il aurait fallu produire 237.000 tonnes de sucre, alors qu'on en produisait 75. » (P. 140.)

Aussi, M. Jean Fourastié peut-il conclure : « Pour beaucoup des grands produits de consommation ouvrière..., les phénomènes de productivité sont, à moyen terme comme à long terme, prépondérants par rapport aux phénomènes de profit, en ce qui concerne l'amélioration du niveau de vie des masses... Par exemple, le profit des premières manufactures de glace était de l'ordre de 20 % du chiffre d'affaires. En supprimant ce profit et en supposant que cette suppression n'ait entraîné aucun frais ni aucune réduction de productivité, on aurait pu vendre la glace de 4 m² au prix de 32.000 salaires horaires, alors qu'elle se vend maintenant 200 salaires horaires. » (P. 145.)

Ainsi, l'amélioration du niveau de vie des masses populaires suppose des efforts pénibles qui, circonstance aggravante, doivent être demandés à elles-mêmes : « Comme la structure de la consommation se modifie lorsque le niveau de vie s'accroît, l'accroissement du niveau de vie d'un peuple exige des migrations de sa population active, c'est-à-dire des changements dans les effectifs des diverses professions. » (P. 117-118.)

La première partie de l'ouvrage de M. Jean Fourastié, consacrée au niveau de vie, montre ainsi d'une façon inoubliable de quoi dépend son élévation. La deuxième partie, consacrée au genre de vie, va peut-être moins en profondeur, mais continue d'apporter de la vie contemporaine des explications ou des interprétations saisissantes.

L'auteur remarque, par exemple, que, par la réduction de la durée du travail, le niveau de vie a été sacrifié au genre de vie (p. 151). Il précise que, dans ce domaine, ses propres évaluations confirment dans leur ensemble les appréciations des économistes étrangers, et notamment de M. Colin Clark, d'après lesquels la « perte de vitesse » de l'économie française date de l'année 1900 (p. 91).

Les réflexions les plus originales paraissent être celles relatives à la vitre. Elle fut longtemps si coûteuse que, jusqu'au XIIe siècle, les fenêtres ne fermaient que par des volets pleins et des treillis de bois; c'est seulement à partir de l'année 1600 que son usage se répandit (p. 198). Or, les exigences physiologiques de la vie intellectuelle sont, en matière de température, draconiennes : pas moins de 13°, pas plus de 23° (p. 205). Dès lors, « sans vitres aux fenêtres et sans luminaire, il est impossible, au nord de la Loire, en année moyenne, de lire et d'écrire assidûment entre novembre et avril. C'est pourquoi la civilisation intellectuelle des temps traditionnels est exactement liée aux climats méditerranéens et orientaux. » (P. 197.) « Avant le verre

à vitre, il est bien difficile à l'homme d'avoir du génie en dehors des régions où croît l'olivier. » (P. 205.)

Ces quelques évocations suffisent à montrer l'intérêt certain que présente le dernier ouvrage de M. Jean Fourastié. Emporté par le caractère séduisant de ses démonstrations, l'auteur a sans doute exagéré parfois l'influence du progrès technique; mais lui-même a fini par en prendre conscience, puisqu'il conclut par ce jugement parfaitement équilibré : « C'est une erreur aussi dangereuse de dénigrer le progrès technique en dénonçant la stagnation morale de l'humanité que d'attendre de ce même progrès technique la solution de tous les problèmes humains. » (P. 242.)

Pierre FROMONT.

DE L'ECONOMIE PLANIFIEE [1]

Le retard que nous avons déjà pris pour rendre compte de l'ouvrage consacré par Ch. Bettelheim à *L'économie soviétique* risquerait, en se prolongeant, d'aggraver un double danger : tout d'abord, celui de ne pas appeler l'attention en temps utile sur un livre qui a le mérite de présenter clairement et de façon suffisamment succincte l'essentiel de ce qu'un spécialiste attentif a cru pouvoir dégager de la lecture de documents, de statistiques et d'œuvres difficilement accessibles; l'autre risque, que nous n'avons d'ailleurs pas évité, est celui de nous voir parvenir de nouveaux travaux publiés par les soins personnels ou sous la direction d'un auteur qui, presque seul en France, assume aujourd'hui la tâche de promouvoir à un stade d'élaboration théorique aussi poussé que possible, la connaissance du monde soviétique et des méthodes de planification qui lui sont propres.

Certes, nous avons garde d'oublier — non plus que l'auteur lui-même — des études antérieures au second conflit mondial, comme celles de notre collègue Robert Mossé, notamment *L'Union soviétique au carrefour* ou *L'économie collectiviste*, le premier surtout descriptif, comme l'est, à bien des égards, *L'Economie soviétique*, l'autre beaucoup plus abstrait et duquel on pourrait ainsi rapprocher les *Problèmes théoriques et pratiques de la Planification* dont vient d'être présentée une seconde édition. Mais, depuis plus de dix ans, d'importantes transformations sont survenues. De plus, l'approfondissement des problèmes théoriques de l'économie planifiée a fait de considérables

1. Bettelheim (Ch.), *L'économie soviétique* (*Traité d'économie politique* de Gaëtan Pirou), 1 vol. de 472 p., Sirey, éd. 1950; *Problèmes théoriques et pratiques de la Planification* (Bibliothèque de l'E. N. O. E. S.), 1 vol. de 395 p., Presses Universitaires de France, 1951; *Problèmes de Planification* (Premier Cahier d'un périodique publié sous les auspices de l'Ecole pratique des Hautes Etudes et du Centre de politique étrangère), C. D. U., 1951.

progrès. D'une part, il est plus facile, en suivant la tradition soviétique, de poursuivre la discussion dans l'optique propre de *la Planification soviétique :* on se souvient d'ailleurs que c'était là le titre du premier ouvrage écrit à ce sujet par Ch. Bettelheim (une thèse faite sous la direction du professeur G. Pirou et publiée, en 1939, aux éditions M. Rivière). Nous sommes, d'autre part, beaucoup mieux en mesure de faire certains rapprochements, de comprendre, par exemple des anomalies caractéristiques des périodes de pénurie et qui avaient pu faire figure naguère d'« expériences de type marxiste » ou, plus généralement, d'apprécier les voies et moyens d'une économie faisant systématiquemen appel au plan.

En dépit de certains chevauchements inévitables, l'auteur a suivi dans ses deux derniers ouvrages, des lignes de pensée nettement distinctes. Rappelons, tout d'abord, le cours professé jusqu'à une date récente par Ch. Bettelheim à l'*Ecole nationale d'Organisation économique et sociale.* La première édition de ces *Problèmes* comportait de nombreuses traces d'imperfections, étant la rédaction quelque peu hâtive (sans doute d'après une sténotypie) d'un enseignement oral. Il fallait certainement aller vite pour répondre à la curiosité du public, coupé pendant les années de guerre et d'occupation de l'accès facile aux travaux d'autres pays. L'auteur lui-même s'était borné à ajouter au dernier moment quelques considérations liminaires sur l'important ouvrage de O. Lange, *On the Economic Theory of Socialism*, dont il n'avait pas eu connaissance en temps utile, et avec lequel certains recoupements semblaient évidents. Dans cette seconde édition, il consacre un chapitre nouveau à marquer la discordance de ses propres conceptions, d'avec celles de Lange et de son préfacier F. M. Taylor. On notera également un important chapitre sur la « détermination de la technique la plus avantageuse » (chapitre VI : critères de *rentabilité*, de *taux d'économie;* calculs de la durée de la *période de construction*, choix des taux d'investissement, etc.). Reconnaissons que l'ouvrage ancien, après avoir stimulé notre curiosité quant à la détermination des prix et des « profits » en économie soviétique, nous avait laissé quelque peu insatisfait, avec l'esquisse d'une théorie restituant au « taux de profit » une fonction régulatrice des décisions d'investissements. S'agissait-il d'une simple « vue de l'esprit » ou d'une approche valable de la politique effectivement suivie ? Quel contenu concret devait-on attribuer à un mode de calcul encore mal précisé ? Les développements ajoutés par l'auteur sont d'autant plus précieux que ce dernier, ayant puisé aux sources, reprend un certain nombre de controverses très intéressantes entre différents auteurs soviétiques. Remarquons que le problème des options techniques n'est posé que dans le cadre des branches de production, dont l'importance relative a déjà fait l'objet des décisions du plan. Mais les choix se feront-ils selon certains rapports de « rentabilité » ou selon les relations qui peuvent être établies entre « l'économie de travail » et l'importance de l'investissement (critère du « taux d'économie » ? L'auteur poursuit la discussion, en indiquant la nécessité d'une prise en considération,

particulièrement difficile, des répercussions sur les autres branches de l'économie planifiée et celle d'une appréciation des données à venir (notamment en ce qui concerne la désuétude). Signalons encore les pages concernant l'allongement ou le raccourcissement du « délai de construction », ainsi que les distinctions établies entre les critères économiques, politiques et sociaux, entre investissements centralisés et décentralisés, etc.

En dépit de l'importance gardée par l'ouvrage du fait de la place qu'y occupent des controverses scientifiques essentielles, nous ne voudrions pas insister davantage sur les *Problèmes théoriques et pratiques de la Planification*, puisqu'il s'agit là d'une seconde édition. On notera encore, dans le chapitre concernant le commerce international, certaines corrections effectuées dans le but de répondre aux critiques récemment présentées par R. Mossé quant au caractère « nationaliste et autarcique » de la théorie dégagée par l'auteur (alors qu'il ne s'agissait que d'une des « hypothèses » envisagées par celui-ci). Nous espérons qu'il ne nous fera pas grief, par contre, de lui rappeler une autre distinction (celle qui avait guidé les développements consacrés à ce sujet dans le tome II de nos *Problèmes d'économie internationale*, publiés dans la même collection). Ne doit-on pas nettement séparer ce qui relève de la logique du *calcul économique* dans le cadre du monopole du commerce extérieur et ce qui tient au *comportement soviétique*, aux préférences de structure que les dirigeants n'ont cessé de manifester, aux règles d'action qu'ils sont conduits à poser en fonction de certaines conditions historiques ?

Nous voici ainsi conduit à poursuivre la discussion à un autre niveau, celui où se situe le nouvel ouvrage, publié comme XII[e] volume du *Traité d'économie politique* de Gaëtan Pirou. Ce livre, en effet, est d'une veine assez différente. Disons qu'il se présente sous la forme plus accessible d'une large étude de caractère descriptif et inductif. Après un rappel historique très général et peut-être trop succinct (quelque vingt-sept pages), puis une analyse rapide des cadres généraux de l'économie soviétique, l'auteur semble avoir été tenté de suivre un plan analogue à celui choisi par Gaëtan Pirou lui-même pour l'ensemble du *Traité;* il étudie successivement l'agriculture, l'industrie, le commerce intérieur, le commerce extérieur, avant d'en venir à des chapitres concernant la monnaie, le crédit, les finances publiques, etc. Ce n'est qu'au chapitre x (p. 418) qu'il abordera le plan économique et les méthodes d'élaboration, d'exécution et de contrôle de la planification. Ainsi, présente-t-il aux lecteurs du *Traité* les différentes caractéristiques de l'économie soviétique dans l'ordre même où ils auront, à quelques variantes près, suivi les questions concernant le développement des économies capitalistes. Ceci ne vaut, d'ailleurs approximativement, que pour les six premiers volumes du *Traité*, qui doit en comporter douze, mais l'on pourrait être tenté de poursuivre le parallèle en exposant les considérations de Ch. Bettelheim relatives à la planification, à celles qui font ou devront faire l'objet

des volumes ultérieurs. Et cependant, les objections ne manquent pas, s'agissant de l'étude d'une économie dominée par le plan.

Ne doit-on pas regretter que Gaëtan Pirou ait tardé lui-même, à la suite d'un semblable échelonnement des tâches, mais dans un cadre tout différent, à traiter de questions fondamentales, commandant le fonctionnement de la vie économique ? Nous avons la satisfaction aujourd'hui de savoir que d'autres poursuivent l'effort du maître, et, plus particulièrement Ch. Bettelheim auquel, au lendemain même de la publication de sa thèse sur la *Planification soviétique*, le professeur Pirou avait tenu à confier la rédaction de ce volume. L'ouvrage occupe une place originale dans le *Traité;* à son égard, le problème de composition était très différent. Disons-le nettement : en définitive, seule la possibilité de se référer à des travaux antérieurs explique pleinement le rejet à la fin du volume de ce qui apparaît essentiel quant au fonctionnement de l'économie soviétique, et l'habileté de l'auteur a fait le reste. Chapitre par chapitre, nous verrons se dessiner ainsi les éléments de l'étude d'ensemble, en fonction des problèmes concrets de l'économie russe.

Pour chaque auteur se pose, d'un ouvrage à l'autre, la question des chevauchements et des répétitions. Ne faisons pas grief à Ch. Bettelheim d'avoir voulu éviter le plus possible ces écueils en s'attachant davantage, à l'intérieur de chaque chapitre, à des « historiques », des descriptions de « cadres » et des problèmes « de structure ». Sans doute, s'il s'agissait d'un premier livre, nous eussions préféré le voir poursuivre dans l'ensemble la tâche d'élaboration qui conduit une étude d'*économie historique* dans la voie de la discussion *théorique*, lie l'étude des *cadres* à celle du *fonctionnement* d'un système, et fait des considérations de *structure* l'essentiel d'une analyse raisonnée des conditions d'*équilibre* et de *croissance*. Mais nous savons déjà que l'auteur n'est nullement indifférent à tout ceci. Nous pourrons, chemin faisant, apprécier dans ce nouvel ouvrage bien des raisonnements intéressant le fonctionnement du régime, qu'il s'agisse de la détermination des prix agricoles, du calcul des salaires, de la fixation des prix de revient dans l'industrie soviétique, des bénéfices commerciaux ou du problème de la neutralité de la monnaie, des conditions d'utilisation du « profit » ou de l'évolution du financement de l'économie nationale. Par ailleurs, nous sommes heureux d'avoir ainsi entre les mains un ouvrage d'initiation suffisamment simple et clair, écrit dans une langue bien meilleure que les notes de cours du livre précédent. En langue française, ce volume est venu combler une lacune regrettable. Il était tout indiqué dans un traité comme celui de Gaëtan Pirou. Mais ne faudrait-il pas faire place désormais dans tous nos manuels à quelques chapitres d'économie comparée concernant le fonctionnement d'un système de planification intégrale ?

Il y avait cependant un risque assez grave à vouloir écrire un ouvrage sur l'économie soviétique qui restât de caractère essentiellement descriptif, qui fût avant tout une collection de « faits ». Il était naturel de penser que fût là le meilleur moyen de rester « objectif ».

M[me] Gaëtan Pirou a tenu elle-même à souligner combien *l'objectivité scientifique* avait semblé nécessaire pour la rédaction de ce volume du *Traité*. L'auteur pouvait-il véritablement y parvenir en respectant la condition posée : « Puiser directement aux sources mêmes d'une bibliographie très étendue ? » Décidément, « les faits » — et notamment les chiffres caractéristiques d'un progrès — sont, bien plus que la théorie explicative, matière à controverse. En reprenant, telles quelles, les données fournies par les statistiques soviétiques, l'auteur ne s'exposait-il pas à de violentes protestations ? Que valent les confrontations de récoltes entre 1928 et 1940 (p. 82) ? Quel mode de pondération a-t-on choisi pour suivre la progression de l'activité industrielle (p. 56 et s.), celles de la productivité du travail (p. 154) ou de l'évolution du salaire moyen de l'industrie (p. 184 et s.) ? Comment se fier à des statistiques établies en roubles courants ? Sur quelles bases opérer les rectifications qui permettraient d'obtenir des évaluations véritablement comparables ? Signalons à cet égard une critique systématique, celle d'A. Gerschenkron, aujourd'hui professeur à l'Université Harvard (*Review of Economics and Statistics*, février 1951). On regrettera certainement, avec lui, que Ch. Bettelheim ait reculé devant un travail d'élaboration statistique, d'ailleurs particulièrement redoutable. Faut-il lui faire grief de n'avoir pas, tout au moins, multiplié les réserves sur la valeur des données soviétiques ? Véritablement, le lecteur tant soit peu informé ne peut s'y tromper : l'auteur s'était donné pour seule tâche de rassembler et de présenter de telles données. Pouvait-il, d'ailleurs, procéder différemment sans passer très vite du stade du *jugement de fait* à celui du *jugement de valeur ?* Depuis la publication du livre, les controverses sur les chiffres caractéristiques du niveau de vie en U. R. S. S. se sont poursuivies par affiches sur les murs de toutes les villes de France, et chacun a pu mesurer l'écart possible dans l'interprétation polémique des données de base. Nous ne doutons pas que, de son côté, A. Gerschenkron, dont nous avions remarqué en 1943 une petite étude concernant le développement éventuel des relations commerciales entre les Etats-Unis et l'Union soviétique, se soit efforcé de parvenir à une mise au point de caractère strictement scientifique, mais nous attendons avec curiosité l'ouvrage qu'on annonce de lui.

Faut-il ajouter une référence qui, vraisemblablement, ne contentera plus personne ? Naguère, nous étions prêt à nous rallier à la formule séduisante proposée par Léon Trotsky dans l'introduction à son *Histoire de la Révolution russe :* il serait possible, sans chercher à devenir « impartial », de rester parfaitement « objectif ». En un temps de guerre froide, nous craignons fort que cela ne soit plus possible, du moins au niveau d'un commentaire statistique. L'idée que celui-ci risque d'atteindre « le degré suprême du mensonge » doit rester présent à l'esprit. C'est pourquoi, à défaut d'une discussion de théorie pure — au niveau de laquelle se situait le précédent ouvrage de Ch. Bettelheim — nous préférons généralement nous reporter ici à des passages de description purement *qualitative*. Signalons à cet

égard certaines analyses de caractère juridique, comme celle qui concerne le contrat planifié (ailleurs, l'auteur parle d'un contrat « plané », mais ce terme ne nous semble pas préférable à l'autre). Pour bien comprendre le fonctionnement de l'économie soviétique, nous n'avons pas seulement besoin, en effet, de savoir si la planification répond aux exigences d'un calcul rationnel, mais encore de nous représenter concrètement la nature des liens entre les diverses « entreprises », les conditions de circulation matérielles et juridiques des biens, le rôle de la monnaie et du crédit, ainsi que les mécanismes financiers et fiscaux mis en œuvre. Nous désirons enfin, ce qui n'est pas le moins important, être en mesure de juger de la *nature* et de l'*efficacité* respectives des différents moyens de contrôle utilisés aux différents stades de l'activité économique. Sur tout ceci, l'auteur fournit un grand nombre d'explications fort intéressantes. Il réussit certainement à rendre accessibles bien des traits caractéristiques de l'économie soviétique, pour lesquels nous manquions jusqu'à présent du fil conducteur qu'apporte l'exposé systématique.

Devons-nous, à cet égard, nous montrer plus exigeants ? L'auteur a déjà écrit plusieurs ouvrages sur la matière, mais avec le souci visible de les rendre complémentaires les uns des autres. Nous serions tenté de nous reporter incessamment de l'un à l'autre et, sacrifiant délibérément certains passages de caractère purement descriptif, ou certaines polémiques hâtives (comme celle qui concerne les régimes de planification souple dans le livre *Théorie et Pratique*...) et qui sont d'ailleurs en dehors du sujet qui nous préoccupe ici, nous voudrions voir recomposer un ouvrage qui rassemble l'essentiel concernant les voies et moyens du fonctionnement effectif d'une économie intégralement planifiée. C'est l'auteur lui-même qui, d'un livre à l'autre, complétant ici ce qu'une démonstration précédente n'avait pas suffi à mettre pleinement en lumière, nous incite à lui demander de songer à une synthèse qui semble déjà se dégager de la confrontation de ses travaux. Nous avons bien l'impression que la plupart des matériaux sont à présent à pied d'œuvre. Il faudra, sans doute, plus de temps et de recul, ainsi qu'une audace nouvelle dans la voie de l'abstraction.

Cependant, Ch. Bettelheim a manifesté le besoin de poursuivre son exploration en étendant le champ de ses recherches : il avait lui-même souligné combien étaient sommaires les développements consacrés aux démocraties populaires dans son cours de l'E. N. O. E. S. Le premier fascicule des *Problèmes de la Planification*, publié sous sa direction, s'efforce avant tout de combler cette lacune. On y remarque notamment deux études sur l'économie hongroise (G. Stors et H. Lefebvre) et une précieuse analyse de la structure agraire en Pologne (Pierre George).

Jean Weiller.

REVUE DES LIVRES

Ouvrages généraux de théorie économique.

Arrow (Kenneth J.), *Social Choice and Individual Values* (*Choix social et jugements de valeur individuels*). Un vol. de 99 p., Cowles Commission for Research in Economics, Monograph n° 12, John Wiley and Sons, Inc. New-York, et Chapman and Hall, Limited, Londres, 1951.

Le problème de la détermination des productions à réaliser et de leur répartition entre les membres d'une société est fondamental en économie politique. Il a été et est encore étudié sous deux angles essentiels et d'ailleurs antagonistes quant à la position de principe. Sous le premier angle, on étudie historiquement comment ce problème a été résolu au cours des siècles. Sous le deuxième angle, on étudie formellement quelles règles objectives pourraient exister pour la résolution de ce problème. De ce dernier point de vue, la théorie économique moderne, en particulier l'école économétrique, a cherché, depuis Pareto, à quelles conditions un état économique est de rendement social maximum. On entend par là un état, où, à un niveau de connaissance technique donné et pour des forces productives données, il est impossible, par une modification quelconque, compatible avec les liaisons, d'augmenter la satisfaction d'un individu sans diminuer au moins celle d'un autre. Après les travaux initiaux de Pareto, la question a été reprise et perfectionnée, notamment par Barone, Bergson et Allais. Le résultat le plus complet, et conceptuellement le plus simple, bien que non élémentaire, a été atteint en ce domaine par Gérard Debreu [1]. Cependant, par ces méthodes formelles, aucune explication sur la façon dont se détermine le choix de l'état n'est obtenue. Une des raisons, croyons-nous, pour lesquelles Debreu a obtenu des résultats aussi généraux, c'est qu'il a parfaitement reconnu les limitations de ce point de vue et est simplement parti d'un système de satisfactions donné, sans se demander pourquoi il était donné, et a cherché quelles étaient les combinaisons minima de moyens de production à utiliser pour le réaliser. Mais ainsi tous les problèmes traités étaient, dans le fond, uniquement des problèmes de technique. (Nous laissons de côté la question de savoir si la nature du résultat lui-même n'influe pas sur les possibilités techniques; même si formellement la théorie englobe ce cas, son interprétation pratique soulève de grosses difficultés).

Dans son livre, A. essaye justement de prendre le problème sur le plan politique. Certes, il se place toujours sur le plan formel, utilisant un symbolisme de logique mathématique pour traiter la question, s'interdisant,

1. *The Coefficient of Resource Utilization*, G. Debreu, *Econometrica*, vol. 10, n° 13, juillet 1951.

non sans doute dans sa réflexion et sa préparation, mais certainement dans son exposition et sa déduction, toute référence à la réalité historique et concrète. Mais alors que les autres auteurs ne laissaient les hommes juger de la valeur d'une situation économique que par référence à la situation propre qui leur y est faite, A. fait tenir compte à chaque individu particulier du sort réservé à chacun des autres individus composant la société. A partir de cette idée fondamentale, A. bâtit une formalisation dont voici les grandes lignes.

Il suppose que pour un individu donné i, il existe une classification R_i de tous les états sociaux possibles x, y, z..., qui est telle que si x est préféré ou indifférent à y, et y préféré ou indifférent à z, x est préféré ou indifférent à z. Il suppose ensuite, les classements étant connus pour tous les individus, qu'il existe un procédé de calcul mettant en jeu une « fonction sociale de bien-être » et qui permet de déduire des classifications individuelles R_i, une classification R pour la société, jouissant de propriétés de cohérence.

Si la première supposition impose déjà une certaine force aux R_i, la deuxième est pour l'instant purement formelle. Pour faire un pont, il faut des conditions supplémentaires. A. impose cinq conditions qu'il juge plausibles.

Première condition. — La fonction sociale de bien-être est un concept opératoire qui, pris à la lettre, devrait aboutir à un classement social R, quels que soient les classements individuels. Il est clair que ceci soulève des difficultés et impose des limitations aux classements individuels. Aussi, A. suppose-t-il seulement qu'on peut trouver trois états sociaux à partir desquels, quels que soient les classements individuels combinatoirement possibles, la fonction sociale de bien-être permette d'en déduire un classement social.

La *deuxième condition* exprime une condition de cohérence : si un premier ensemble de classements individuels ne diffère d'un second ensemble que par le fait que pour certains individus une éventualité x est classée plus haut dans le deuxième que dans le premier, dans le deuxième classement social cette éventualité continuera à primer au moins les éventualités qu'elle pouvait primer dans le premier classement social.

La *troisième condition* est que si l'on a à choisir entre plusieurs ensembles d'éventualités, la fonction sociale de bien-être relative à l'un de ces ensembles n'est fonction que des éventualités contenues dans cet ensemble.

Les *quatrième et cinquième conditions* reviennent à exiger que le choix ne soit pas dicté par des traditions (fonction sociale de bien-être imposée) ni par une seule personne (fonction sociale de bien-être dictatoriale). En fait, ces conditions se ramènent l'une à l'autre par l'introduction d'un individu fictif supplémentaire qu'on appellerait « tradition », mais l'auteur ne semble pas s'en être aperçu.

A. démontre alors *qu'il est impossible de trouver une fonction sociale de bien-être vérifiant ces cinq conditions.*

Il essaie alors d'affaiblir sa condition 1 en une condition 1' en supposant que les classements individuels R_i ne dépendent que de la situation faite à l'individu i, ce qui revient au fond à concevoir les choix individuels tels que les décrit la théorie classique des surfaces d'indifférence. Il démontre de nouveau que les conditions 1', 2, 3, 4 et 5 sont incompatibles, ou, plus précisément, que si 1', 2 et 3 sont vérifiées, la fonction sociale de bien-être ne peut être que de type imposé ou dictatorial.

Enfin, l'auteur étudie si la similitude constatée empiriquement de cer-

tains jugements de valeur individuels n'entraîne pas l'existence d'une fonction sociale de bien-être. Il démontre qu'il en est ainsi dans le cas où les différents états sociaux sont classés comme une gamme où chaque individu choisit une note qu'il préfère, tous les individus tombant cependant d'accord sur l'existence en soi de la gamme 2. Ceci lui suggère de se demander si, par-delà cette similitude sur l'appréciation des situations économiques actuelles, il n'existe pas aussi, ou à sa place, une similitude sur les buts plus lointains à atteindre, laquelle permettrait alors d'obtenir un accord d'ordre technique sur la façon d'atteindre ces buts et les états sociaux en résultant immédiatement. Il explore inversement si l'accord ne peut se faire avant tout sur la façon dont on choisira un état social à réaliser immédiatement ou à échéance.

L'effort d'A. illustre bien les difficultés d'une étude formelle d'un choix des décisions économiques tenant compte de leur aspect social. Pour arriver à un résultat, A. est bien obligé de supposer quelque chose, à savoir les cinq conditions ci-dessus. Il essaie de prendre des conditions aussi plausibles que possible. Mais il n'en discute pas philosophiquement l'origine. Et il adopte ainsi une formalisation très à prioristique, sèche et schématique, qui l'amène d'ailleurs à prouver que cette voie ne conduit à rien. Il fait porter le poids de cet échec sur la condition 1, sans beaucoup de discussion. Or, s'il est certain que trois états sont toujours dans un seul ordre de préférence pour un individu donné, à un moment donné, et que ce fait puisse influer grandement sur le choix social à faire, cela entraîne plutôt que la notion de choix est plus importante que la notion, plus détaillée, de fonction sociale de bien-être. D'ailleurs, Pareto et ses successeurs, partant de la condition 1', ont établi qu'elle suffisait à sélectionner une gamme d'états, dits de rendement social maximum, préférables aux autres, et, moyennant certains accords sur les buts, à définir des choix entre ces états de rendement social maximum. Ils se sont bien gardés de classer entre eux les états qui ne sont pas de rendement social maximum. A., devant l'impossibilité de trouver une fonction sociale de bien-être vérifiant les cinq conditions, n'arrive donc même pas à un résultat du genre Pareto, même en remplaçant 1 par 1'. La succession des chapitres de son livre semble dès lors caractéristique de sa démarche d'esprit. N'arrivant à rien à partir des cinq conditions qu'il imagine tout d'abord, il modifie la condition 1 et n'arrive encore à rien. A ce moment, il abandonne le symbolisme de la logique mathématique pour étudier un peu au hasard comment on pourrait agir. Il fait des distinctions entre résultats actuels et buts lointains, sans voir que le formalisme favorise toutes les obscurités. Sa démarche est analogue à celle de Pareto étudiant d'abord une théorie du rendement social, puis se rendant compte qu'il faut en ce domaine surtout faire de la sociologie. Mais la démarche d'A. est loin d'être aussi nette; peut-être fera-t-il plus tard le pas décisif d'apporter sa contribution à une étude d'ensemble compréhensive de la société pour voir comment se sont formées historiquement les décisions d'ordre social et quelles sont les conditions désirables, adaptées à la nature de l'homme et à son histoire, que l'on peut demander à un état social. En de nombreux endroits (par exemple note 18, page 21), l'auteur indique nettement qu'il est désireux d'appliquer sa logique au réel. Se cantonnant, sans chercher à s'en libérer, dans sa position « idéaliste » de départ, il est amené finalement à chercher le point autour duquel peut se faire une certaine unani-

2. Arrow, comme il l'indique, reprend une hypothèse développée par D. Black.

mité, pour appliquer à ce point, supposé réel, un outil formel, la fonction sociale de bien-être, qui sorti de son seul esprit devra sans doute subir de ce chef certaines retouches. Ainsi, A. est amené à penser qu'il faut un certain accord préalable sur un point pour faire quelque chose : parti pour trouver une fonction sociale de bien-être dont la maximation suffirait à dicter la politique économique et sociale « optima », il en vient à reconnaître qu'il faut que le problème politique se trouve en quelque façon résolu dans les faits. En réalité, c'est l'étroitesse de la méthode déductive, s'imposant des conditions soi-disant objectives, qui le conduit à un résultat aussi maigre. C'est cependant le mérite de l'auteur d'avoir démontré que l'outil issu de la théorie des choix est inadéquat à ce problème. Reprochons-lui pourtant de ne pas l'avoir souligné suffisamment au risque de continuer à diriger les efforts du chercheur dans le mauvais sens.

André Nataf et Michel Verhulst.

Nyblen (Göran), *The problem of summation in economic science. A methodological study with applications to interest, money and cycles.* Un vol. de 289 p., Lund. C.W.K. Gleerup (Lund social science studies, n° 4), 1951.

L'existence de nombreux agents économiques et de nombreuses unités de décision au sein des organismes sociaux pose des problèmes que toute théorie économique est plus ou moins amenée à aborder, dès le moment qu'elle n'étudie pas simplement des sociétés dominées par une volonté économique unique. C'est l'aspect fondamental de ces problèmes que M. N. intitule : *The problem of summation in economic science.* L'auteur dégage de la littérature récente deux théorèmes qu'il juge fondamentaux pour leur étude :

Le premier, dû à Von Neumann et Morgenstern (*Théory of games and economic behavior*), d'après lequel la valeur de ce que peuvent obtenir deux sous-groupes d'agents économiques lorsqu'ils collaborent entre eux est supérieure à ce qu'elle serait si chaque sous-groupe agissait isolément. C'est le théorème de la non-additivité. (A titre d'illustration, on peut imaginer les sous-groupes comme des syndicats locaux, et le groupe comme une fédération nationale de syndicats.)

Le second théorème, dû à K. Arrow (*Social choice and individual values*) exprime qu'il est en général impossible de faire la somme des classifications individuelles des valeurs pour en constituer une classification sociale.

L'objectif du livre est d'examiner avec quelques détails les relations entre les deux théorèmes qui semblent à première vue incompatibles, les relations entre ces théorèmes et la théorie économique traditionnelle, en particulier les constructions walrasiennes et les systèmes économétriques, et enfin et surtout les relations entre les théorèmes et la recherche économique concrète, d'où le double aspect du livre qui comprend une partie méthodologique et des applications à l'étude du taux de l'intérêt, de l'inflation et des cycles.

Centrant son attention, à propos des systèmes d'équations économétriques, sur les relations comptables et les conditions d'équilibre, l'auteur y voit l'amorce d'une distinction qu'il pousse ensuite à fond entre l'aspect production et l'aspect distribution des théories économiques, et c'est à ce double point de vue qu'il en passe en revue un certain nombre.

La synthèse entre ces deux aspects de la théorie économique, si elle

est réalisable, devra présenter le même caractère d'unité que les systèmes walrasiens, mais sera débarrassée de toutes les limitations de ces systèmes particulièrement évidentes si on se place au point de vue des phénomènes de distribution.

Le « problème fondamental » se pose alors de la façon suivante : « rechercher l'inspiration des recherches empiriques dans des cadres d'interprétation constructifs autres que les systèmes walrasiens ». D'ailleurs, la synthèse se révélant extrêmement difficile à réaliser, du moins actuellement, l'auteur prône l'élaboration de deux types distincts de théorie économique, expliquant, l'un des phénomènes de production, l'autre ceux de distribution. La considération de ces deux aspects est nécessaire pour une explication de la réalité, mais leur importance relative varie suivant les époques et les pays; en particulier, les théories de la production couvrent le domaine d'une société à planification centrale, tandis que les théories de la distribution s'appliquent essentiellement aux économies non planifiées. C'est pourquoi, dans sa recherche d'une explication de certains phénomènes observés dans les pays européens ou les Etats-Unis, l'auteur va faire appel à des théories de ce dernier groupe.

Les séries chronologiques montrent une forte corrélation positive entre le taux d'intérêt et le niveau des prix jusque vers 1932, puis ensuite une corrélation nulle ou négative. La plupart des théories de l'intérêt sont incapables d'expliquer une telle opposition, qu'elles mettent l'accent sur l'aspect technique du taux d'intérêt ou qu'elles considèrent celui-ci comme fixé par le jeu du marché. C'est dans les théories qui considèrent le taux d'intérêt comme un prix de nature politique que M. N. trouve des approches plus satisfaisantes, bien que la seule théorie réellement satisfaisante soit la théorie des jeux; la simple considération d'un jeu de quatre joueurs (ouvriers, paysans, entrepreneurs, épargnants) suffit à expliquer l'opposition des situations avant et après 1932.

C'est à cette même théorie des jeux, considérée comme le perfectionnement de théories sociologiques, qu'il est fait appel pour expliquer les phénomènes d'inflation; en particulier, la connection entre l'inflation et les relations économiques internationales est décrite par un jeu à somme non nulle.

Parmi les nombreux aspects des cycles économiques, M. N. s'attache tout particulièrement à l'augmentation prononcée des investissements durant les périodes d'expansion; il signale des considérations intéressantes d'un auteur suédois, Dahmen, sur les « blocs de développement », c'est-à-dire des ensembles d'investissements qu'il est profitable de réaliser simultanément; mais c'est encore la théorie des jeux qui apporte la solution la plus complète, en permettant de considérer les cycles économiques comme des adaptations à des changements dans les fonctions caractéristiques de certains jeux.

La théorie des jeux n'a pas donné lieu à tellement d'études économiques qu'il ne soit pas intéressant de voir un auteur chercher à l'utiliser pour expliquer des phénomènes économiques concrets, fort ardus, et à ce titre, l'ouvrage de M. N. mérite une particulière attention. L'auteur exprime une très grande confiance dans cette théorie, qui « fournit une structure théorique capable de rendre compte de changements aussi abrupts (que ceux qu'on observe vers 1930), ce qui constitue une remarquable différence avec les capacités des théories économiques traditionnelles » : toutefois, on ne peut s'empêcher, à la lecture de cet ouvrage, d'être frappé par le caractère purement formel des explications proposées, et on se prend à se demander

s'il ne s'agit pas là plus d'analogies trompeuses que d'une explication profonde de la réalité économique.

L'ouvrage est d'une lecture peu aisée, parce que l'auteur revient constamment sur ce qu'il a déjà dit, et ceci aussi bien dans la même section d'un chapitre que d'un chapitre à l'autre, sans qu'on saisisse immédiatement s'il s'agit d'une répétition pure et simple, ou si on tente de faire un pas en avant. L'idée de faire suivre chaque chapitre de son court résumé est excellente, mais malheureusement le contenu de ce résumé n'a qu'un rapport assez vague avec le contenu du chapitre.

En partie, le fruit d'un séjour d'une année que l'auteur a fait aux Etats-Unis, ce livre en porte la trace. La littérature économique anglo-saxonne est en effet actuellement orientée dans un grand nombre de directions fort différentes, les nombreux travaux économétriques ajoutent encore à cette multiplicité, et le besoin d'une certaine coordination se fait sentir, ou du moins, si un tel objectif est encore prématuré, aimerait-on saisir les rapports qui peuvent exister entre les différentes approches, et surtout dégager clairement ce qui semble à peu près établi, ce qui est généralement admis, et les problèmes en suspens. C'est à une telle préoccupation de coordination que nous devons ce travail.

Comme le souligne l'auteur dans sa préface, il pose des problèmes plus qu'il ne les résoud, et on ne saurait légitimement lui en faire grief; d'ailleurs l'ouvrage comprend un grand nombre d'observations intéressantes, et de remarques qui font réfléchir; il donne également des aperçus sur certaines contributions de l'école suédoise, difficilement accessibles au lecteur français, parce qu'ayant fait uniquement l'objet de publications en langue suédoise.

On aimerait seulement que les difficultés que l'auteur a rencontrées dans la littérature récente soient exposées avec plus de clarté et de précision; on aimerait plus de méthode et de rigueur; on aimerait enfin que la base dont on dispose ainsi pour des recherches ultérieures soit encore plus solidement assise.

Pierre Maillet.

Histoire des doctrines économiques.

Leroy (Maxime), *Histoire des idées sociales en France*. 2e vol. : « *De Babeuf à Tocqueville* ». Un vol. de 549 p., N.R.F., Librairie Gallimard, 1950.

Après cette grande *Histoire des idées sociales en France*, il reste bien peu de chose à dire sur ce sujet. M. M. L. n'a vraiment laissé échapper aucun mot, aucune phrase significative, se rapportant aux idées sociales, dans la littérature de la première moitié du XIXe siècle, celle des grands écrivains, comme celle des spécialistes. Depuis la fin du XVIIIe siècle, la préoccupation de l'inégalité des richesses, le contraste entre l'extrême pauvreté des uns et le luxe des autres, n'a cessé de hanter les meilleurs esprits. Les écrivains d'extrême droite, tel Chateaubriand, comme ceux qui, à l'extrême gauche, ont construit les modèles d'une société nouvelle où ces inégalités auraient disparu, s'accordent pour déclarer qu'elles ne seront plus tolérées par une opinion formée par la Révolution.

Dans un premier volume, M. M. L. avait déjà relevé, au cours du XVIIIe siè-

cle, tous les passages d'auteurs célèbres où se manifestaient ces préoccupations. Ce second volume est encore plus ample que le premier qui nous conduisait de Montesquieu à Robespierre. Car avec la Révolution et les crises économiques qui suivent la chute de Napoléon, la misère en Angleterre comme en France s'intensifie et le problème social devient plus aigu. Ce qui distingue le livre de M. L., c'est avec l'étendue exceptionnelle de son information, la vie qui ne cesse d'animer toutes ses pages. Son talent, appliqué depuis longtemps aux sujets les plus variés, et qui lui a permis, de Descartes à Sainte-Beuve, de renouveler nos idées sur tant d'écrivains, le met à même de tracer un tableau non seulement des idées, mais encore des *sentiments* qui, de période en période, ont fait vibrer les cœurs les plus généreux et stimulé les intelligences les plus perspicaces. Son chapitre sur Fourrier, par exemple, un auteur sur lequel cependant on a écrit jusqu'à la satiété, est d'un bout à l'autre neuf et suggestif.

Beaucoup de personnes, depuis la dernière guerre, semblent découvrir les questions sociales et s'imaginer qu'elles n'existent que d'hier. Qu'elles prennent en mains le livre de M. L. Elles y verront Condorcet, dans son *Esquisse des progrès de l'esprit humain*, et un peu plus tard Sismondi, dans ses *Nouveaux principes*, tracer déjà le plan de toutes les réformes que l'on considère comme les conquêtes d'un « esprit nouveau », propre à notre époque. Elles y apprendront que les sentiments dont elles s'honorent, comme les obstacles qui s'opposent à leur mise en œuvre, datent de beaucoup plus d'un siècle et demi.

Quant à l'esprit qui anime M. L., il suffira de dire que sa confiance dans un avenir meilleur a résisté à tous les démentis apparents de l'Histoire. Il constate qu'entre les écrivains les plus opposés au point de vue politique, il existe une similitude des vues sociales qui les rapproche bien plus qu'eux-mêmes ne l'imaginaient. Même les années que nous venons de vivre ne parviennent pas à entamer sa foi dans une humanité pacifiée et harmonisée. Personnellement, je ne peux que lui envier ses certitudes en face d'un monde où, en cinquante ans, huit cent millions d'êtres nouveaux viennent réclamer leur part dans la répartition des richesses, tandis que le pourcentage des nations dites civilisées (et partiellement « rebarbarisées » par la guerre) s'amenuise de plus en plus par rapport à l'ensemble de celles où seule une infime minorité dispose d'un revenu supérieur au « minimum vital ». Mais quand il s'agit de l'avenir, le devoir et l'instinct se coalisent pour applaudir ceux qui espèrent contre ceux qui trouvent le monde « absurde ». Je donne raison à M. L. contre moi-même.

Charles Rist.

Histoire des faits économiques.

Festy (Octave), *L'agriculture pendant la Révolution française : l'utilisation des jachères : 1789-95, étude d'histoire économique.* Un vol. in-8° de 155 p., 1950, Paris, éd. Marcel Rivière.

L'auteur, qui nous avait donné déjà une copieuse et solide étude sur les conditions de production et de récolte des céréales pendant la Révolution française, continue son effort. L'ouvrage qu'il présente aujourd'hui et qui en précède d'autres, présente les qualités de son aîné : analyse minutieuse et objective, recours continuel aux documents originaux.

Outre qu'il reconstitue devant nous l'état et l'évolution d'une branche importante de la production à une époque cruciale de notre histoire, il apporte un élément de réponse à la question suivante : dans quelle mesure les périodes troublées sont-elles favorables au progrès agricole ?

Il nous rappelle que le programme de « l'agriculture nouvelle » comportait entre autres choses, au XVIIIe siècle, la suppression de la jachère. Deux utilisations apparaissaient possibles : l'une en cultures annuelles (plantes-racines, légumes, certains fourrages), l'autre en prairies artificielles (luzerne, sainfoin). La première respectait l'assolement triennal, traditionnel; la seconde l'allongeait, puisque de tels fourrages durent plusieurs années; c'est elle que préconisaient les novateurs puisqu'elle permettait d'améliorer le sol, mais c'est la première qui rencontrait le moins de résistance, parce qu'elle apportait le minimum de changement et permettait de maintenir le même pourcentage de blé.

Qu'apporta la Révolution ? Une augmentation des besoins et une raréfaction des moyens de production. L'extension des cultures de blé apparut plus que jamais nécessaire, et l'auteur nous a raconté dans le précédent volume comment développer les prairies dans de telles conditions apparaissait comme un attentat envers le peuple et comment la marquise de Marbœuf paya de sa tête le crime d'avoir ensemencé quelques arpents de luzerne.

Par contre, la culture de la pomme de terre pouvait contribuer efficacement au ravitaillement des populations; les pouvoirs publics organisèrent des concours, éditèrent des instructions, en particulier le Mémoire de Parmentier, accordèrent des primes, envisagèrent même de la rendre obligatoire. Mais tout cet effort fut entravé par la pénurie de semences qu'aggravait la difficulté des transports (elle amenait à livrer comme pomme de terre de consommation des variétés « à cochon », d'où résultait un effet de contre-propagande).

Au total, conclut l'auteur, « la jachère ne subit en définitive, pendant la Révolution, que des atteintes peu sensibles ».

Pierre Fromont.

Grand (Roger), et Delatouche (Raymond), *L'agriculture au Moyen Age de la fin de l'Empire romain au XVIe siècle.* Un vol. grand in-8° de 740 p., 1950, Paris, éd. E. de Boccard (Collection Savoy : *L'agriculture à travers les âges*).

Voici le troisième volume d'une collection dont les deux premiers n'avaient pas été encourageants; il les rachète largement. Les historiens font généralement porter leurs efforts sur l'étude du régime agraire et délaissent presque complètement la description de la vie agricole proprement dite. Peut-être est-ce par manque de connaissances techniques. Ici, de nos deux auteurs (chartistes l'un et l'autre), le premier est ancien président de l'Union des Syndicats agricoles, le deuxième est exploitant agricole et président d'un syndicat local. Le lecteur a maintes fois l'occasion de s'en réjouir : cette formation leur a permis d'éviter toute erreur technique, et de tirer parti d'une énorme documentation en proposant des interprétations qui paraissent solides.

Un monumental chapitre de 387 pages est, en effet, consacré à décrire les défrichements, les opérations culturales, les plantes cultivées, les animaux utilisés. Il insiste sur certaines ressources alimentaires caractéristiques de l'époque : le ramassage de nombreux fruits sauvages, le gibier,

le poisson, dont l'élevage était organisé dans tous les ruisseaux grâce aux multiples barrages édifiés pour la marche des moulins. Il rappelle la révolution technique que constitue le collier d'attelage qui multiplia par 5 la puissance de traction du cheval; il apporte même une contribution originale en défendant l'hypothèse que cette innovation est d'origine nordique; mais il faut reconnaître que, par contre, il ne fournit aucun témoignage sur les conséquences du phénomène : dans aucun document, semble-t-il, les contemporains ne s'enorgueillissent des résultats qu'ils obtiennent en les comparant à ceux obtenus par leurs prédécesseurs : exagérons-nous la portée de la découverte, les contemporains étaient-ils si dédaigneux du calcul économique ou... des records, qu'ils ne les ont pas même relevés ?

Ce serait cependant appauvrir le contenu de l'ouvrage que de le réduire à un pur exposé technique. Les auteurs ont su replacer l'activité agricole dans le cadre de la vie économique générale. Ils ont insisté sur le caractère dynamique des XIIe et XIIIe siècles : population croissante, défrichements, échanges entre régions, non seulement à l'intérieur de ce que sont les nations d'aujourd'hui, mais également dans le cadre de l'Europe, du Proche-Orient et de l'Afrique du Nord; malgré l'état rudimentaire des transports, les bons moines de l'abbaye du mont Saint-Michel font venir leur vin de Bergerac (140 tonneaux en une seule fois); des plantes et des animaux exotiques (pommes de terre, topinambours, artichauts, tomates, dindons, etc.) viennent sans cesse enrichir le matériel biologique de l'Europe Occidentale.

Enfin, cherchant à prendre une vue d'ensemble des résultats, les auteurs se demandent quelle fut la vie du principal acteur de notre drame, le paysan du Moyen Age. « On se sent envahi d'une grande perplexité. Prenons l'opinion de deux illustres médiévistes, Achille Luchaire et Ch. V. Langlois, qui ont résumé leurs travaux dans les tomes I et III de l'*Histoire de France* de Lavisse. Considérons ensuite l'impression qui se dégage de la lecture des études d'Emile Mâle sur l'*Art religieux en France au Moyen Age*. La contradiction éclate immédiatement. Les premiers qui ont travaillé sur les documents écrits, en particulier sur les chroniques, sont d'un pessimisme sombre. Les documents figurés qui sont du domaine du second respirent, au contraire, la joie de vivre et la sérénité. » Avec toutes les nuances nécessaires, les auteurs, qui invoquent un jugement peu connu de Jean Jaurès, croient que les seconds sont plus près de la réalité que les premiers, et que cette période « fut sans doute, à ses moments de plein épanouissement, un des lumineux sommets de l'histoire. »

Pierre Fromont.

Géographie économique.

George (Pierre), *Introduction à l'étude géographique de la population du monde*. Un vol. in-8° de 284 p., 1951, Paris, P.U.F. (cahier n° 14 des Travaux et Documents de l'Institut national d'Etudes démographiques).

Les économistes ont beaucoup à tirer de cette étude, qui n'est pas écrite pour eux, mais où l'auteur a traité avec sa clarté bien connue, sa richesse de documentation habituelle, et son goût caractéristique pour les problèmes en perpétuelle évolution, une question dont les aspects sont multiples.

Il apporte d'abord aux économistes les enseignements de la science géographique; celle-ci n'attache plus, par exemple, à la notion de « densité kilométrique » la même importance décisive qu'autrefois, car à une même densité peuvent correspondre des répartitions très différentes. Nous apprenons également comment le climat influe sur la population; l'auteur distingue climats humains et climats inhumains; sous les climats froids, par exemple, on ne meurt pas de froid, mais de faim. Toutefois, ce déterminisme est loin d'être absolu : l'homme cultive depuis longtemps des oasis dans le désert et a récemment créé une agriculture polaire. L'auteur expose à cette occasion ses thèses favorites : « aptitudes contradictoires d'un même milieu physique suivant les circonstances historiques », « le milieu naturel est comme un potentiel complexe dont la prise de conscience par les hommes est un phénomène progressif, parfois interrompu, jamais achevé ». C'est là une des bases de la nouvelle école de géographie humaine, qui trouve un milieu idéologique particulièrement favorable à son développement en U.R.S.S. et dans les pays satellites, mais qui est aussi apparue en deçà du rideau de fer. Est-il permis de rappeler que Vidal de La Blache, en opposant au déterminisme de Ratzel sa thèse possibiliste (le milieu naturel offre des possibilités dont les unes sont utilisées à une époque, les autres à une autre), avait déjà dit la chose en termes formels et avait déjà ouvert largement cette porte ?

Cette renaissance... ou cette convergence de théories anciennes avec les théories soviétiques les plus récentes est significative. La nouvelle géographie humaine russe estime qu'elle ne doit pas seulement expliquer la répartition actuelle de la population, mais qu'elle doit aussi montrer comment on peut la modifier rationnellement. Etudiant les principes de réorganisation de l'espace géographique, l'auteur nous apprend qu'en U.R.S.S., on cherche à « assurer partout la présence de l'industrie, afin d'éviter les contrastes régionaux d'économie, de conditions d'existence, de mentalité entre les zones qui demeureraient essentiellement agricoles et des zones devenues industrielles » (p. 142). Quel hommage rendu à l'économie complexe, dont les théoriciens français comme Cauwès et Brocard ont été chez nous systématiquement mis sous le boisseau !

C'est également sous l'angle du socialisme que l'auteur examine la notion d'optimum de peuplement. Elle lui paraît correspondre à une réalité en régime capitaliste, mais perdre son sens en régime socialiste : en assurant une distribution rationnelle des revenus, celui-ci est en mesure de faire servir le progrès technique à l'entretien d'une population indéfiniment croissante. Toutefois, l'auteur semble reconnaître que, quelle que soit la répartition des revenus, le problème essentiel est celui de la vitesse comparée du progrès technique et de la population.

La répartition proprement dite de la population est étudiée dans le même esprit : substituer au point de vue statique le point de vue dynamique. Il apparaît alors que les mêmes mots (population rurale, par exemple) désignent selon les degrés d'évolution du pays considéré des phénomènes très différents les uns des autres, et ce n'est pas une des moindres leçons de cet effort d'analyse. De même, le peuplement des économies industrielles présente des caractères particuliers, selon qu'il s'agit d'un pays vieux ou d'un pays jeune : l'âge de l'économie combine ses effets avec ceux du phénomène de l'industrialisation.

Voilà quelques-uns des aperçus les plus originaux de l'ouvrage : même si l'on ne partage pas les vues de l'auteur, on ne peut nier qu'il soit suggestif.

Pierre Fromont.

Miège (J.-L.), *Le Maroc.* Un vol. in-8° de 123 p., Paris, Presses Universitaires de France, 1950, Collection « Que sais-je ? ».

L'auteur, professeur au Lycée Lyautey de Casablanca, a brossé, dans l'espace réduit d'un volume de cette collection bien connue, une synthèse vivante et sans lacunes graves de la géographie et de l'histoire du Maroc, de son organisation administrative contemporaine, de son évolution démographique, des structures et du comportement de son économie : agriculture, production minière, développement industriel, commerce extérieur, le tout accompagné d'une bibliographie sommaire.

On regrette néanmoins l'absence de toutes considérations relatives aux finances, tant publiques que privées, ainsi qu'à la monnaie et au crédit. L'ouvrage fondamental de Marty sur le franc marocain n'est pas cité. Les problèmes posés par le développement récent ne sont guère traités que par prétérition. Au total, utile petit livre, mais qui ne dispense pas de recourir à des informations plus détaillées.

Gaston Leduc.

Saint-Germès (J.), *Economie algérienne.* Un vol. in-16 de 343 p., Alger, La Maison des livres, 1950 (vol. IV de la Collection Bibliothèque de la Faculté de droit d'Alger).

Notre collègue et ami a consigné dans cet ouvrage l'essentiel de ce qu'il convient de savoir sur l'économie du pays où il enseigne et qu'il était particulièrement qualifié pour analyser. Economie qui s'est merveilleusement épanouie depuis cent vingt ans, au point qu'elle assure aujourd'hui la subsistance à une population de plus de quatre fois supérieure à celle du début de son ère « moderne ». Ce développement extraordinaire est l'œuvre de la France, de ses hommes, de ses capitaux, de ses techniques, de son administration, et parfois aussi — malgré l'apparence du paradoxe — de ses difficultés et de ses malheurs (crises politiques, crises économiques, crises monétaires, destruction du vignoble français par le phylloxéra qui provoqua l'extension du vignoble algérien).

Il y aurait une belle étude à faire sur les effets de compensation développés dans l'outre-mer par une conjoncture malheureuse ou difficile, ainsi que sur les répercussions des croissances des économies « ultra-marines », sur les positions métropolitaines elles-mêmes.

Plus jeune et moins robuste que l'économie française, l'économie algérienne restera pendant longtemps encore un appoint et un appui (et à certains égards une charge) de son aînée. Elle est en tout cas, et de beaucoup, parmi tous les pays d'outre-mer, son principal fournisseur et son premier client. Plusieurs de ses aptitudes au développement sont encore quasi intactes. Son avenir, envisagé à l'échelle humaine, paraît donc assuré, du moins tant que le rythme d'accroissement du nombre des hommes ne viendra pas buter sur des refus absolus d'une nature hostile et ingrate, en dépit des apparences.

Gaston Leduc.

L'espace économique français. Un vol. grand in-8° de 144 p., 1951, Paris, P.U.F. (numéro spécial d'*Etudes et Conjoncture*).

Cette étude, qui ne comporte pas moins de 315 cartes, nous renseigne

sur « la richesse, la population, la production, les revenus, le niveau de vie par département ».

Les difficultés théoriques et pratiques n'ont pas manqué : une introduction justifie les solutions adoptées. Un texte expose et commente sommairement les résultats obtenus, les cartes les traduisent graphiquement.

Signalons que cette étude ne range dans le secteur primaire que l'agriculture, la pêche et les forêts; les mines sont rangées dans le secteur secondaire (p. 34).

Des remarques judicieuses attirent l'attention sur les précautions à prendre dans l'interprétation des « cartes en proportion ». Ainsi, le Nord comporte une population agricole proportionnellement très faible, et cependant est le département le plus riche du point de vue agricole. Inversement, le département des Ardennes apparaît comme fortement industrialisé, uniquement parce qu'il est pauvre en population agricole.

Le classement des départements, d'après la valeur de la production agricole totale, donne : Nord, Hérault, Pas-de-Calais, Finistère, Gironde, Loire-Inférieure, Côtes-du-Nord, Ille-et-Vilaine, Somme, Aisne; ainsi, les trois départements bretons et deux départements viticoles figurent dans les dix premiers; les Hautes-Alpes et la Lozère sont derniers avec 3 milliards (contre 38 pour le Nord). Pour l'activité industrielle et commerciale, ces deux départements sont encore derniers (avec 1 milliard), les premiers rangs étant occupés par la Seine (239 milliards), le Nord (76), le Rhône (33), les Bouches-du-Rhône (31), la Seine-et-Oise (29,9), etc.

Par contre, l'inégalité de la « production par personne active » est beaucoup moindre : le minimum s'observe en Lozère (indice 52), les maxima s'observant dans le Nord (indice 160), la Seine (146), les Pyrénées-Orientales (145), la Seine-Inférieure (131), les Ardennes (124).

Un indice synthétique « de richesse et de niveau de vie » fait apparaître la Seine en tête (indice 179), puis les Alpes-Maritimes (137), le Rhône (134), la Seine-et-Marne (131), etc., la moyenne nationale étant 100. Ici, les départements bretons sont mal classés (Finistère, 49; Morbihan, 40), plus bas que la Lozère (54), et pas beaucoup plus haut que la Corse (32). Le Nord lui-même n'atteint que l'indice 79. Ainsi, la « production par personne active » serait loin de déterminer souverainement le niveau de vie...

L'observation est imprévue. Il est probable que bien d'autres pourraient être faites, qui suggéreront des liaisons restées inaperçues jusqu'ici. L'I.N.S.E.E. mérite d'être félicité et remercié de l'incomparable instrument de travail qu'il met entre les mains des chercheurs.

Pierre Fromont.

Statistique.

Bericht der deutschen Bundesregierung über die Durchführung des Marshallplanes-Bundes-ministérium für den Marshall-Plan. Un vol. in-4° de 269 p., Bonn, 1951.

Tous ceux qui s'intéressent à l'économie allemande avaient déploré que le *Deutschland-Jahrbuch* 1949, si précieux malgré certaines omissions ou imprécisions, n'ait pas eu de suite. Le rapport sur l'exécution du Plan Marshall, du 1er octobre 1949 au 31 mars 1951, en tient lieu aujourd'hui dans une certaine mesure, réserve faite d'une interprétation volontairement optimiste.

Après des rapports trimestriels, le ministère fédéral pour le Plan Marshall a publié en juillet 1951 un *Rapport général sur la période du 1er octobre*

1949 *au* 31 *mars* 1951 qui est une véritable somme sur la reconstruction de l'économie allemande. Il couvre en effet la période décisive qui va du rétablissement définitif de l'économie (après la réadaptation consécutive à la réforme monétaire du 20 juin 1948) jusqu'à l'essor qui a suivi la guerre de Corée et n'a cessé de s'affirmer depuis lors. Il étudie, en gros, le passage de l'aide extérieure à l'effort interne.

L'ouvrage, de 269 pages in-4°, avec graphiques et illustrations (celles-ci un peu faciles), est divisé en deux parties : texte (p. 1-188) et statistiques et annexes (p. 189-269).

Douze chapitres composent la première partie : 1. Vue d'ensemble; 2. Analyse de l'aide américaine; 3. Production agricole et industrielle; 4. Reconstruction (bâtiment); 5. Commerce extérieur; 6. Transports et communications; 7. Questions du travail; 8. Réfugiés; 9. Finances (le titre précise : Consolidation (Sicherung) de la stabilité financière); 10. Formation et direction des capitaux; 11. Economie de Berlin-Ouest; 12. Informations sur le Plan Marshall.

On retiendra particulièrement :

1° Dans le chapitre II, le détail des livraisons ECA (p. 30 et s.) et l'affectation des fonds de contrepartie (aide à l'investissement, etc.) (p. 39 et s.). Dans les Mines, pour ne citer que cet exemple, la part des fonds de contrepartie ERP a représenté en 1949-1950 : 30 % et en 1950-1951 : 38 % du total des investissements (p. 42);

2° Dans le chapitre III, le développement de la mécanisation agricole (p. 54 et s.). On ne sait pas assez l'intérêt que nos voisins attachent à leur agriculture et à son équipement nettement progressif;

3° Au même chapitre, toute la politique — *coordonnée* — de rationalisation industrielle et les *études* en cette matière (p. 66 et s.);

4° Le chapitre IV sur la Reconstruction, qui est une sorte de préface au remarquable Rapport du ministère de la Reconstruction paru en juin 1951 [1], souligne l'effort extraordinaire — en quantité sinon en qualité — poursuivi en Allemagne depuis la guerre. Qu'on songe que de 1945 à la fin de 1950, l'Allemagne a reconstruit ou construit environ un million de logements contre 175.000 en France. Le rythme actuel est de 300 à 350.000 par an... Quant à l'aide américaine en cette matière, les fonds de contrepartie ont représenté en 1950, 245 millions de DM sur un total de 3.800, d'investissement dans le bâtiment, et servi à la construction d'un dixième des « logements sociaux ». Pour 1951, ils ne représentent plus que 150 millions DM sur 3.165 (p. 77);

5° Le chapitre V retrace l'évolution du commerce extérieur (politique, p. 80, et structure, p. 91) et les relations de l'Allemagne avec l'Union européenne des paiements (p. 83). Toutefois, sur ce dernier point, la question est dépassée — et renversée, l'Allemagne étant devenue, après les deux crises de novembre 1950 et de février 1951, créditrice de l'U.E.P.;

6° Le chapitre IX sur la stabilité financière et le chapitre X sur la formation des capitaux nous font pénétrer dans le mécanisme interne du relèvement allemand. En résumant les choses à l'extrême, on peut dire que l'Allemagne a réusssi à compenser certaines faiblesses persistantes (telles que l'amenuisement des fortunes moyennes par la réforme monétaire, et la faiblesse relative de l'épargne (p. 160 et s.) par une politique bancaire à la fois audacieuse et disciplinée (p. 142 et s.) et par l'équilibre du budget (p. 147 et s.), conformément à la politique néo-libérale du prof. Erhard.

1. *Der Wohnungshau in der Bundesrepublik Deutschland*, Bonn, 1951.

Toutefois, si le Rapport se plaît à faire ressortir les mérites de « l'aide-toi toi-même » (Selbsthilfe) — mot d'ordre de la politique gouvernementale (p. 24 et s.) — il importe de ne pas oublier que l'*aide Marshall* qu'il retrace *n'a été qu'une partie de l'aide américaine*. Les secours de l'ECA ont été précédés et doublés jusqu'en juin 1950 par l'*aide GARIOA* (Government and Relief in Occupied Areas), dont l'Allemagne a été en Europe l'unique bénéficiaire, et qui a été, au total, plus importante encore que l'E.R.P.

André Piettre.

Comptabilité.

Brunet (André-A.), *La normalisation comptable au service de l'entreprise, de la science et de la nation*. Un vol. in-8° de xvi-408 p., Paris, Dunod, 1951.

La technique de gestion des entreprises fait une part très large aux applications de la normalisation. Celle-ci implique, comme on le sait, sélection et fixation *ne varietur* d'un certain nombre d'unités reconnues les plus appropriées dans une gamme de produits ou de méthodes.

La normalisation est appliquée plus ou moins systématiquement par les entreprises industrielles et commerciales. En France, grâce à un organisme semi-officiel, l'Association française de normalisation, et nonobstant nos tendances individualistes, un grand nombre de normes ont pu être adoptées.

Dans le domaine de la comptabilité, on s'est acheminé lentement vers une telle normalisation; ici, nous avons affaire à une terminologie, combien disparate, mais que le labeur tenace des praticiens tend à unifier depuis quelque cinquante ans. A la vérité, il ne s'agit pas seulement de vocables choisis pour désigner les éléments de l'actif et du passif, que les spécialistes appellent *intitulés*, mais aussi des méthodes qui concourent à l'élaboration rationnelle de toute comptabilité. Car le praticien sélectionne, intitule, groupe et évalue les données qu'il retient.

Le travail des auteurs, depuis le début du siècle, n'a pas été inutile; il a préparé la réforme du plan comptable, qui n'est pas autre chose qu'une normalisation. Ebauche, sans doute, mais premier état d'une solution d'ensemble qui résume bien la quadruple démarche du praticien. Que son application soit aisée dans tous les cas, ce serait de la dernière imprudence que de l'affirmer. Le lumineux rapport de M. Lutfalla au Conseil économique a montré excellemment que le plan comptable français était un acheminement et qu'il devrait s'imposer tôt ou tard, moyennant quelques retouches, à la pratique comptable.

C'est au tour de M. Brunet de reprendre de bout en bout le problème de la normalisation comptable, et de le traiter avec une rare hauteur de vues, comme aussi avec une louable précision.

L'ambition de l'auteur est grande; il incline à croire que non seulement cette normalisation est à la base de la gestion rationnelle des entreprises privées, voire même publiques et d'économie mixte, mais qu'elle doit puissamment contribuer au renouvellement des recherches économiques, partant, au choix de la politique économique et fiscale et à l'assainissement du climat social.

Il est indéniable que cette normalisation comptable, pour autant que son

élaboration réponde à ce qu'on en attend, rendra les plus grands services pour la mise sur pied des budgets de la nation, pour la création d'un système équitable d'impôts et, du point de vue scientifique, pour l'étude de nombreux phénomènes économiques. Mais ce n'est pas rabaisser la haute valeur de ce livre que de constater que le désir d'atteindre de tels objectifs, aussi recommandables soient-ils, participe à une tendance quelque peu utopiste. Il est possible que les méthodes comptables — et les hommes qui les pratiquent et qui en usent — soient telles un jour venant qu'une conception scientifique de la chose économique puisse être centrée sur la technique du bilan, du prix de revient et du compte de Profits et Pertes. Mais nous sommes, dans notre pays et ailleurs, bien loin de réaliser un tel idéal, le problème comportant des facteurs sociaux, c'est-à-dire autres que de simples composants techniques.

Au vrai, le processus de la science est constitué par des approximations successives, et c'est tout à l'honneur du livre analysé que de réaliser un indéniable progrès dans l'étude de la normalisation comptable et, par voie de conséquence, dans celle de la direction des entreprises, à quelque ordre qu'elles appartiennent.

Charles PENGLAOU.

Monnaie.

Reid (D. C.), *Money and organization*. Un vol. in-8° de x-128 p., Londres, Macdonald et Evans, 1950.

Il s'agit d'une tentative originale et non toujours dépourvue d'intérêt pour perfectionner la terminologie monétaire, afin de mieux saisir le sens général de l'évolution financière en Angleterre et de pouvoir faire des comparaisons avec certains pays étrangers, et notamment l'Inde, où l'auteur semble bien avoir séjourné. Comme les termes en usage dans la littérature économique ne lui paraissent pas satisfaisants pour décrire avec la précision voulue tous les changements qui sont intervenus au cours de la période récente, il n'hésite point à introduire un nombre imposant de vocables nouveaux.

Utile contribution au total pour la mise au point d'un vocabulaire dont l'imprécision demeure décourageante. Mais les références à la littérature scientifique sont bien maigres, Keynes mis à part. Elles sont malheureusement nulles quant à la France.

Gaston LEDUC.

Marché financier.

Baudhuin (Fernand), *Placements (Principes permanents d'économie privée)*, 5e éditon refondue. Un vol. in-16° de 292 p., Louvain, Institut de recherches économiques et sociales, 1951.

En rédigeant *Placements*, M. B. s'est attaché, d'une part, à faire œuvre d'historien économique en retraçant à grands traits, d'un point de vue spécifiquement belge (sans toutefois se priver de certaines comparaisons suggestives avec d'autres pays, et notamment avec la France), l'évolution

de la fortune et du revenu nationaux, celle des patrimoines privés et de leur répartition, le sort à travers le temps des grandes catégories de placements : terres, immeubles bâtis, prêts hypothécaires, valeurs à revenu fixe et à revenu variable, placements à l'étranger, assurance-vie, thésaurisation et placements stériles, commandites; d'autre part, à enseigner aux placeurs les règles de gestion, inspirées par l'observation conjoncturelle et par l'expérience des affaires, que ceux-ci se doivent d'observer s'ils veulent tenter de préserver, dans la mesure du possible, leur capital et leur revenu contre les effets de l'érosion séculaire ou des bouleversements éruptifs.

Cependant existe-t-il réellement des « principes *permanents* d'économie privée » ? Pour notre part, nous en doutons fort et la lecture du livre très réaliste de M. B. n'a fait précisément que nous confirmer dans notre scepticisme. En fait, les règles de gestion d'une fortune ne sauraient être tenues ni pour permanentes — car les prévisions les plus circonspectes ont été périodiquement démenties ou contrariées par le progrès technique, l'essor des pays neufs, les conséquences des guerres ou des révolutions, les interventions des législateurs, voire les changements des besoins ou des modes, et le placeur qui, depuis quarante ans, aurait inflexiblement suivi les préceptes énoncés dans son *Art de placer et gérer sa fortune* par l'économiste judicieux que fut Paul Leroy-Beaulieu aurait été depuis longtemps réduit au sort d'un économiquement faible — ni pour universelles, car en matière de placements plus qu'en toute autre, on peut vérifier l'adage pascalien : « Vérité en deçà des Pyrénées... ». Pour ne citer qu'un exemple, M. B., après avoir insisté à juste titre sur le principe de la division des risques, indique trois types de répartition à son avis raisonnables :

	I	II	III
Rentes, hypothèques ou dépôts	10 %	15 %	35 %
Immeubles bâtis ou non bâtis	50 %	30 %	35 %
Actions nationales	20 %	35 %	15 %
Actions étrangères	10 %	15 %	10 %
Rentes étrangères ou dépôts étrangers.	10 %	5 %	5 %

Or, à supposer que de tels pourcentages puissent être adoptés en 1951 par un bon père de famille belge, il est peu probable que son homologue français soit très tenté de se lancer dans une spéculation téméraire en plaçant 35 % de son avoir en rentes françaises ou 50 % en immeubles *bâtis*.

Plus généralement, la difficulté majeure en matière de placements de toute nature, et notamment de placements en valeurs mobilières, consiste dans le fait que, tout investissement étant, par définition, irrévocable, le seul moyen pour le placeur d'échapper aux conséquences d'une conjoncture défavorable consiste à le réaliser, c'est-à-dire à transférer son risque à un autre investisseur, de telles opérations de réalisation ne pouvant jamais être effectuées que sur une très petite échelle. Par conséquent, la technique de placement la plus rationnelle ne peut être mise en œuvre, à tout moment considéré, que par une très faible minorité d'opérateurs, et aucun capitaliste ne saurait se tenir sans présomption pour assuré de prendre place parmi ces rares privilégiés du sort. On est toutefois en droit d'admettre que, si l'usage judicieux d'une telle technique venait à se généraliser, les fluctuations des prix des biens capitaux s'atténueraient d'autant, ce qui ne laisserait pas que de régulariser le rythme des investisse-

ments. Il n'est donc aucunement indifférent qu'un ouvrage sur les placements rédigé par un auteur aussi averti que M. B. ait été accueilli avec une grande faveur par le public belge.

L'économiste, à son tour, peut tirer un réel profit de la lecture d'un livre où les renseignements et les statistiques utiles abondent : indices des actions et des rentes belges, index boursier international, rendements évalués en valeur stable des placements belges de 1913 à 1939, évolution de la valeur or d'un portefeuille belge type de 1913 à 1938 (d'où il appert que celle-ci aurait fléchi de quelque 60 %). Nous citerons également une analyse particulièrement suggestive sur le marché international des diamants dont, on le sait, Anvers constitue l'un des principaux centres.

Signalons enfin un rapprochement qui donne à penser entre l'évolution de la fortune nationale et celle du revenu national belges (par habitant) entre 1846 et 1914 :

	Revenu par habitant.	Fortune par habitant
1846	2.460	270
1895	4.560	510
1914	6.700	850

On voit que (sous réserve de l'exactitude des évaluations statistiques) la fortune par habitant aurait, de 1836 à 1914, augmenté en Belgique de 270 %, en même temps que le revenu s'accroissait de 310 %, les mêmes taux s'étant respectivement élevés à 147 et 166 % pour la période 1895-1914. Une corrélation étroite s'est donc maintenue pendant la période considérée entre le volume des investissements et celui des revenus. Si, d'autre part, on applique au revenu de 1895, soit 510, le taux composé de 2 % pendant dix-neuf ans, à raison duquel a augmenté la fortune par tête (4.560 × 1,46 = 6.668), on aboutit pour 1914 au chiffre de 733. On peut donc présumer que la différence en plus (850 — 730 = 120) a tenu à des facteurs autres que le montant de l'épargne investie par tête d'habitant, et notamment à l'efficacité accrue des méthodes de production. Il n'en reste pas moins évident que l'épargne a constitué le facteur essentiel grâce auquel le revenu réel du Belge moyen avait, avant 1914, triplé en soixante-dix ans et augmenté de près de 70 % en vingt ans. Des résultats aussi remarquables auraient-ils pu être atteints en recourant essentiellement à la pratique (relativement peu développée avant 1914) de l'auto-financement et à celle du financement fiscal ? Qu'il nous soit permis d'en douter.

Gaël Fain.

Peach (W. Nelson), *The security affiliates of national banks.* Un vol. in-8° de 18 p., n° 3, série LVIII des *Johns Hopkins University Studies in historical and political science*, Baltimore, Johns Hopkins Press, 1941.

L'ouvrage est consacré à l'examen d'un épisode de l'histoire bancaire américaine : le développement, à partir de 1916, des opérations sur titres à long terme des *National banks* (qui ne furent d'ailleurs pas les seules à étendre ainsi le domaine de leurs activités). Pour tourner les dispositions restrictives de la législation fédérale, les banques eurent recours au système des filiales (*affiliates*). Mais les dangers et les abus de cette confusion d'attributions éclatèrent à l'occasion de la crise de 1929. L'opinion s'émut. La loi bancaire de 1933 défendit définitivement ces pratiques, imposant une séparation qui est aujourd'hui de règle dans la plupart des pays du monde.

Gaston Leduc.

Finances publiques.

Hu (Tun Yuan), *The Liquor Tax in the United States* 1791-1947. Columbia University, Graduate School of Business, New-York, 1950 (Monographs in Public Finance and National Income n° 1).

L'ouvrage de M. H. retrace l'histoire de la taxation des boissons aux U. S. A. depuis son origine. Introduite en juillet 1791 pour couvrir les paiements d'intérêts de la dette publique contractée pendant la guerre d'indépendance, la taxe rencontra une forte opposition et fut abolie en 1802. Elle fut réintroduite en 1813, à l'occasion de la seconde guerre avec l'Angleterre, et abolie à nouveau en 1817. Les exigences financières de la guerre civile imposèrent son rétablissement en 1862. Le taux de la taxe fut progressivement augmenté. Il en résulta une hausse considérable des prix qui fit diminuer la consommation, ruinant de nombreuses entreprises et suscitant une fraude importante. Il fallut, en 1868, diminuer le taux, qui remonta peu à peu jusqu'en 1920. L'expérience de la prohibition (1920-1933) fit subir des pertes considérables aux finances publiques, tandis que le trafic illicite permettait aux bootleggers de réaliser des bénéfices énormes. La campagne pour l'abolition du régime sec se fit sur le slogan « convertir les profits des bootleggers en recettes publiques ». Le taux de la taxation fut d'abord assez peu élevé (2 dollars par gallon au lieu de 6,40 en 1919), puis augmenta peu à peu jusqu'à atteindre 9 dollars (niveau record) en 1944.

Signalons que cet ouvrage est publié directement par la Graduate School of Business de l'Université Columbia : l'élimination des frais de publicité et des bénéfices du secteur commercial a permis d'abaisser le prix de vente, facilitant la diffusion de l'ouvrage parmi les intéressés. Si l'expérience couvre ses frais, de nouvelles études concernant les finances publiques et le revenu national seront publiées suivant la même formule.

P. Coulbois.

Leroy (A.), Shattuck, *Municipal indebtedness. A study of the debt. to. property ratio*. Un vol. in-8° de 145 p., n° 2, série LVIII des *Johns Hopkins University Studies in historical and political science*, Baltimore, John Hopkins Press, 1950.

Etude chiffrée, avec commentaires à l'appui, de l'évolution de l'endettement des collectivités locales (principalement municipales) aux Etats-Unis, de l'augmentation de cet endettement depuis 1920, des raisons de ce mouvement et des mesures prises pour en limiter l'amplitude, dont la principale a consisté à restreindre les possibilités d'emprunt des municipalités à un pourcentage déterminé de la valeur de leur domaine privé. Cette limitation a d'ailleurs été le plus souvent d'une parfaite inefficacité.

Gaston Leduc.

Le Gérant : De Peyralade.

26033. — Imprimeries DELMAS, Bordeaux (31.0192). — 1952.

Dépôt légal effectué en 1952 (1er trimestre).

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LE SOUS-DÉVELOPPEMENT ET SES PROBLÈMES

Rapport introductif au Congrès des Economistes de langue française (mai 1952).

SOMMAIRE

INTRODUCTION

La question des pays « sous-développés » ou « insuffisamment développés », qui a pris de nos jours une si grande importance dans les soucis des économistes et des hommes d'Etat est-elle une question nouvelle ? On ne s'attardera pas ici à le rechercher. Il ne serait pas difficile de lui trouver des précédents, sans même avoir à remonter le fil de l'histoire jusqu'à l'origine des faits de colonisation ou aux conceptions que pouvaient se faire, aux

temps antiques, les peuples « évolués » de leurs rapports avec les « attardés ».

Une précision s'impose, sans plus attendre : il ne sera ici question, à titre principal du moins, que d'évolution économique. Cette réserve n'entend pas faire bon marché de tous les aspects qui ne touchent pas directement au développement du bien-être matériel des hommes. Et il est même nécessaire de bien rappeler que le « progrès général » de l'humanité ne se laisse pas réduire à des termes purement économiques. Il faut donc faire à ceux-ci leur part, sans plus ni moins. On s'efforcera de s'y tenir dans le présent rapport. Répétons-le : il s'agit d'une approche volontairement limitée. Le travail de synthèse ne saurait être l'œuvre du seul économiste.

Ce qui est nouveau, c'est peut-être moins le fait de soulever le problème du sous-développement économique que la manière de le poser et les motifs pour lesquels il se trouve abordé aujourd'hui avec une vigueur qui ne s'était jamais encore manifestée dans l'histoire de la pensée économique.

Les mercantilistes, dans la mesure où ils avaient déjà entrevu la question, en distinguant le cas des « pays » dotés de réserves minières (en métaux précieux) de celui des pays qui n'en possédaient pas, n'avaient pu cependant triompher des contradictions où les enfermait leur préjugé chrysohédonique.

Par-delà les classiques, victimes — bien qu'ils raisonnassent en longue période — de leur négligence vis-à-vis des effets des changements de la technique sur les manifestations du progrès économique, c'est sans doute chez un List qu'il nous faudrait aller chercher les premiers éléments d'un schéma — encore bien rudimentaire — du développement économique posé dans le cadre territorial et politique de la nation ayant vocation à devenir « normale ». On parlera par la suite d'une marche à l'économie « complexe » (Brocard) cette complexité croissante étant présentée comme le témoignage du caractère progressif de l'évolution.

La question de l'inégalité dans les vitesses d'évolution des diverses économies « nationales », et celle des décalages dans le progrès, d'où découle la notion de « retard » économique, n'ont commencé à être abordées qu'à une date beaucoup plus récente. Il serait intéressant de rechercher les causes de cette lenteur : souci excessif d'une systématisation, souvent bien peu solide

dans ses essais de construction (Roscher, Sombart, Wagemann), raisonnement « marxiste » sur le retard économique, considéré comme l'une des manifestations de « l'impérialisme » des nations évoluées, nécessaire pour assurer la survie d'un régime acculé à des contradictions internes de plus en plus irréductibles par le fait même de cette évolution (trouvaille que l'élaboration actuelle des « effets de domination » ramènera à sa juste valeur), difficultés de mise au net des rythmes alternés et multiples par lesquels s'est manifestée, depuis un siècle et demi, la croissance des économies les plus évoluées, ainsi que des effets de ces fluctuations sur la nature et l'importance des décalages entre les « épicentres » et les « périphéries », enfin retour triomphant, mais heureusement provisoire, à la courte période (Keynes).

Par ce qui n'est sans doute qu'une simple coïncidence, le renouveau d'attention théorique porté aux conditions et aux modalités du progrès économique, à la suite des récents travaux de Colin Clark [1], a correspondu avec l'apparition sur la scène politique des problèmes du sous-développement. Dans les derniers temps qui ont précédé la seconde guerre mondiale, et vraisemblablement par suite des transformations de structure consécutives à la grande dépression des années 1930, l'attention s'était portée sur un aspect (mais un aspect seulement) de la question, présenté sous la forme de l'industrialisation des pays agricoles. La thèse néo-mercantiliste (et néo-saint simonienne) de la « supériorité » de l'industrie sur l'agriculture, et de la nécessité d'une industrialisation au besoin forcée, en tant qu'étape nécessaire vers la réalisation d'un état de « perfection » économique, fut reprise par des avocats vigoureux, quoique pas toujours très sûrs dans leur argumentation (Hecht, Graham, Ashley, Manoïlesco, Prokopovicz). Mais la perspective restait encore très limitée : on voyait renaître les vieux débats autour des prétendus avantages du protectionnisme éducateur; ou bien, passant du plan du temps sur celui de l'espace, on assis-

1. Rappelons que les « *Conditions of economic progress* » ont eu jusqu'ici deux éditions, la première datant de 1940 et la seconde de 1951. Le second texte a été profondément remanié. On notera en particulier que les développements contenus au chapitre x de la première édition, sous le titre : *Morphology of economic growth*, ne figurent plus dans l'édition récente. On peut penser que l'auteur n'en était plus très satisfait. Cf. l'analyse critique de François Perroux dans *Banque*, numéro de janvier 1949 : « *La croissance économique selon Colin Clark* ».

tait, à la suite de travaux d'origine principalement germanique, à une tentative de systématisation des localisations des activités économiques [2].

Clark eut le mérite, en revenant de la géographie à l'histoire et de la politique à la statistique, de centrer l'attention sur l'aspect fondamental de toute l'affaire, à savoir le problème de la croissance de l'économie. Il s'y trouvait tout naturellement porté par souci d'explication des différences dans les revenus « nationaux » et des divergences dans la vitesse d'évolution desdits revenus.

Mais on commence aujourd'hui à s'apercevoir que cette perspective n'offrait pas elle-même une ampleur suffisante (nous reviendrons sur ce point) parce que liée à une mesure du progrès économique qui n'est certes pas la seule possible, à un type d'économie urbaine industrielle qui ne répond que bien imparfaitement aux réalités sur lesquelles il s'agit de construire, enfin à des notions de rendements non proportionnels dont l'application globale à des secteurs entiers d'activité économique (primaire-agricole à rendement décroissant et secondaire-industriel à rendement croissant) pèche par les mêmes défauts que ceux auxquels s'étaient déjà exposés les classiques.

Une approche plus sûre, à notre avis, est aujourd'hui amorcée à la suite des travaux qui, comme ceux de François Perroux, par exemple, visent à intégrer, après révision appropriée, l'apport proprement keynésien [3] à une explication générale des « croissances » — et même des « décroissances » — dans laquelle l'examen des problèmes soulevés par les « retards » et « décalages » trouverait très logiquement sa place et recevrait, à des fins d'application politique, un traitement approprié. On notera, au surplus, que des développements de ce genre rendent précisément nécessaire un approfondissement de la notion de structure, sur laquelle notre présent Congrès est aussi appelé à se pencher.

2. Ces travaux ont été repris après la guerre, dans un souci plus réaliste, par Sargant Florence en Angleterre et Edgar Hoover aux Etats-Unis.

3. Et aussi, naturellement, celui d'un Schumpeter. Cf. *Les trois analyses de l'évolution et la recherche d'une dynamique totale chez Joseph Schumpeter*, *Economie appliquée*, 1951, nº 2. Pour un dépassement de la dynamique de Schumpeter et un essai d'intégration des régressions dans une théorie de la très longue période, se reporter à l'étude de Pierre Dieterlen à paraître dans *Economie appliquée* sous le titre : *La régression, élément d'une dynamique totale : la relation d'insatisfaction.*

Dans les faits, la nouveauté peut-être la plus importante des années récentes, en notre matière, réside dans la généralisation d'une sorte de prise de conscience de l'existence d'une « question » du sous-développement économique. La présentation en est sans doute parfois simplifiée à l'extrême.

On raisonne comme si la terre entière se trouvait nécessairement partagée en deux catégories de pays : ceux qui ne sont « pas suffisamment développés », et donc, par opposition, ceux qui le sont « suffisamment ». C'est oublier en effet que le développement comporte des degrés et que, à supposer qu'on puisse le définir — ou, mieux encore, le mesurer — le tracé de la ligne de démarcation entre la zone de l'insuffisance et celle de la suffisance présentera certainement beaucoup d'arbitraire et donnera lieu à des contestations.

Il n'est que trop naturel que les pays du premier groupe s'estiment défavorisés par rapport aux autres et plus encore victimes d'une injustice. Car l'inégalité dans les degrés de développement se traduit nécessairement par une inégalité (à préciser) dans les niveaux de vie. Il semble même que par contraste avec la tendance à une moindre inégalité dans la distribution des revenus (sinon des fortunes) au sein des économies « avancées », l'écart, de ce point de vue, entre les peuples « évolués » et les peuples « attardés » se soit accru depuis l'avènement de la révolution industrielle moderne. Autrement dit, le revenu réel moyen par tête des Anglais ou des Américains se trouvait certainement plus proche, il y a un siècle, de celui des peuples à économie « rudimentaire », sinon même « primitive », qu'il ne l'est aujourd'hui. La raison de cet état de choses est bien évidente : on verra plus loin quelles sont les exigences du développement. Certaines supposent déjà un niveau de revenus suffisamment élevé pour permettre le dégagement d'une épargne — sauf concours extérieur — et un degré d'avancement suffisamment prononcé dans l'organisation sociale, en général. Nous touchons là au caractère cumulatif du développement, sur lequel nous aurons à revenir.

Ajoutons, d'autre part, que l'accroissement des contacts entre les deux catégories de pays, joint à une certaine diffusion des connaissances économiques, n'a pas été sans rendre plus vif, chez les peuples qui s'estiment, à tort ou à raison, défavorisés (voire « exploités »), le sentiment de leur infortune. Sans doute,

le renforcement du nationalisme économique y est-il aussi pour quelque chose. Car, par un curieux paradoxe, c'est à l'époque où se multipliaient les possibilités de contact que les réglementations des activités économiques internationales, qu'il s'agisse des courants commerciaux, des migrations humaines ou des transferts de capitaux, sont venues donner aux pays « attardés » l'impression qu'ils pourraient être maintenus à tout jamais dans un état d'infériorité, du fait d'un « décalage » qu'ils ne parviendraient pas à combler par leurs moyens propres et que les pays plus avancés auraient tout intérêt à maintenir[4].

Mais il est de stricte justice de noter que les peuples « nantis » eux-mêmes ont accordé depuis quelque temps une attention de plus en plus soutenue au problème du retard économique.

Sans doute ont-ils conscience que leur intérêt est en cause dans l'affaire. Cela est naturellement le cas des métropoles vis-à-vis des territoires d'outre-mer; le maintien des liens politiques qui les unissent les unes aux autres postule aujourd'hui la mise en œuvre d'une action systématique de mise en valeur et de développement. Sans vouloir ouvrir ici une discussion sur les conséquences économiques de l'expansion coloniale, nous ne pouvons pas ne pas marquer la fausseté du raisonnement qui tendrait à présenter le retard économique comme une manifestation obligée de l'état de dépendance politique (*non self governing*). Il reste toutefois que beaucoup de territoires « dépendants » sont effectivement « sous-développés » et qu'ils possèdent peut-être, sous certaines conditions et notamment grâce aux appuis avantageux qu'ils peuvent recevoir des métropoles, une certaine vocation à la croissance.

Mais l'intérêt porté aux économies insuffisamment développées n'est pas seulement le fait des métropoles. Les pays « avancés », dont beaucoup doivent leur prospérité actuelle au fait d'avoir été jadis équipés à bon compte de l'extérieur et peuplés d'immigrants dans la force de l'âge[5], ont tout avantage à ne

4. Les rapports entre les décalages dans les divers stades de développement et les différences de structure, elles-mêmes sources de mouvements économiques (ou prétextes à des mesures visant à empêcher ces derniers de s'accomplir), ont été bien vus par Jean Weiller, *Problèmes d'économie internationale*, t. Ier, p. 119. Voir aussi p. 31, où est marquée la division entre « pays de haute industrialisation et pays — neufs ou retardataires — de la périphérie agricole, essentiellement fournisseurs de matières premières ».

5. On connaît la thèse soutenue notamment par Corrado Gini au sujet des avantages retirés par les Amériques du fait de n'avoir pas eu à supporter elles-mêmes

pas se désintéresser du sort de pays qui représentent pour eux, quelles que soient la variété et l'ampleur de leurs propres ressources naturelles, non seulement des sources d'approvisionnement en matières premières, mais aussi des débouchés pour leurs produits manufacturés, et notamment pour la catégorie des biens d'équipement. Ce ne sont pas les seules exigences de la stratégie diplomatique ou militaire qui sont en cause. Fournir l'équipement des pays sous-développés peut effectivement constituer un moyen, parmi d'autres, d'assurer dans les pays industrialisés le maintien d'une situation de « plein emploi » et de reculer, si tant est qu'il faille en redouter la venue, l'arrivée de la « maturité » [6].

Pour les vieux pays d'Europe, en proie au mal chronique de la « rareté des dollars », ce peut être un moyen de régler, par voie triangulaire, les difficultés de leur approvisionnement en devises rares. L'Amérique fournirait l'argent et l'Europe le matériel (thèse soutenue en France, avec une louable constance, par M. Lévy-Jacquemin). Ainsi serait aménagé, pour un temps, un nouvel équilibre général du réseau des relations économiques internationales [7].

Il faut enfin mentionner que, toutes questions d'intérêt mises à part, le problème des économies sous-développées préoccupe aujourd'hui, dans tous les pays, nombre d'esprits soucieux de promouvoir un bien public à l'échelle de l'univers. Certains veulent y voir un champ d'application pour la mise en œuvre d'une politique de *welfare* étendue aux dimensions de la planète, la mission des pays bénéficiaires d'un progrès plus marqué devant être de tirer par la main leurs frères moins bien pourvus et de faire tout leur possible pour les amener à leur niveau.

Il est donc tout à fait normal que les organisations interna-

les dépenses de formation des générations d'immigrants qui ont contribué à assurer leur peuplement et leur mise en valeur.

6. Les experts de l'O. N. U. ont notamment insisté sur ce point dans leur rapport : *Mesures d'ordre national et international en vue du plein emploi*, discuté au dernier Congrès des Economistes de langue française, ainsi que le problème général de la maturité. Nous verrons précisément plus loin dans quelle mesure l'état de « sous-développement » peut être présenté comme l'inverse de celui de « maturité », donc comme un état « d'immaturité » (au moins relative).

7. Cet équilibre pourrait même présenter un intérêt politique : on a songé, par exemple, à utiliser les possibilités de production industrielle d'une Allemagne contrainte à la démilitarisation (mais s'agit-il encore d'actualité ?) pour assurer, à titre gratuit et pour le compte de toute la communauté des pays « avancés », l'équipement des économies sous-développées. Cf. l'étude d'André Philip au *Monde* des 24 février et 2 mars 1952.

tionales, et l'O. N. U. en particulier, se soient saisies de la question, sans compter celles qui, comme la Banque internationale pour la reconstruction et le développement, ont reçu pour mission fondamentale de s'attacher à la mise en œuvre d'une expansion généralisée de par le monde. Et il est hors de doute que ces préoccupations ne cesseront, durant une longue période, de figurer sur la scène politique, ne serait-ce que du fait de l'importance numérique des pays qui se trouvent mis en cause et du maintien de la croyance, fondée ou non, d'après laquelle tout pays mal doté serait une proie pour l'adversaire et un danger permanent pour la stabilité politique du monde [8].

8. Il n'existe jusqu'à ce jour, à notre connaissance du moins, aucune étude d'ensemble de cette vaste question. Néanmoins, la bibliographie, sans cesse plus nombreuse, est d'ores et déjà considérable. Il ne peut être question de la recenser ici.

On se bornera à rappeler que le Conseil économique et social de l'O. N. U., qui a déjà provoqué de nombreuses études et s'est livré, à plusieurs reprises, à un examen de certains aspects du problème, a décidé de maintenir celui-ci d'une manière permanente à l'ordre du jour de ses travaux.

La plus récente publication de caractère général est celle du rapport du groupe d'experts désigné en vue de proposer les *mesures à prendre pour le développement économique des pays sous-développés* (New-York, mai 1951). Nous citerons d'après le texte en langue anglaise. Ce rapport a fait l'objet d'examens successifs, d'abord par la Commission des questions économiques, de l'emploi et du développement économique (6e session), puis par le Conseil économique et social au cours de sa 13e session (août 1951). Une analyse du rapport et des discussions auxquelles il a donné lieu a été publiée dans la *Revue internationale du travail*, novembre 1951, p. 457 et suiv.

Parmi les travaux accomplis sous les auspices de l'O. N. U. et qui touchent plus spécialement à notre question, nous citerons surtout ceux de la Commission économique pour l'Amérique latine, dont le secrétaire général est M. Raoul Prebisch, et ceux de la conférence réunie à Lahore à l'automne 1950. Cf. *Formulation and economic appraisal of development projects* (O. N.U., 1951).

Au nombre des publications américaines, nous citerons, outre les rapports au Président sur les politiques économiques étrangères, connu sous le nom de son auteur, Mr. Gordon Gray (novembre 1950), la brochure du département d'Etat sur le Point Quatre (nº 3719 de janvier 1950) et le rapport au Président de l'*International Development advisory board*, présidé par Nelson Rockefeller (mars 1951) et intitulé *Partners in progress*.

On mentionnera enfin les travaux du Congrès de 1951 (tenu à Londres) de l'Institut international des finances publiques sur les *aspects financiers fiscaux et budgétaires du développement des économies sous-développées* (à paraître à Paris, chez Sirey) et la série des *Cahiers de l'I. S. E. A.* consacrés à la question des *Investissements internationaux* et des *Investissements dans les territoires dépendants*.

L'Institut national d'études démographiques a annoncé récemment, sous la plume d'Alfred Sauvy (*Population*, octobre 1951, p. 601), l'organisation d'une étude générale sur les pays sous-développés, selon un plan suggéré en 17 chapitres.

PREMIERE PARTIE

ESSAI D'ANALYSE.

1. — *Incertitudes terminologiques.*

L'analyse du problème est rendue malaisée par l'imprécision des termes dont on est amené à faire usage dans le raisonnement. Celle-ci porte aussi bien sur la notion elle-même que sur la nature et l'étendue des objets auxquels on prétend l'appliquer.

On considère ordinairement comme synonymes des expressions telles que *sous-développement* et développement *insuffisant*. Ces deux termes supposent évidemment un critérium de référence. Un « développement » économique peut-il jamais atteindre la perfection, la suffisance ? Une situation de ce genre ne correspondrait-elle pas précisément à cet état de choses rêvé par quelques prophètes et réformateurs sociaux et dans lequel régnerait une abondance généralisée, source d'une gratuité universelle, moyen de la satisfaction intégrale des besoins de tous ? L'âge d'or, en d'autres mots. Dans une telle perspective, la perfection économique ne serait pas autre chose que la disparition de l' « économicité » de notre condition humaine.

Dans un autre sens — et en envisageant la question non plus du point de vue des fins, mais de celui des moyens — on pourrait dire d'une économie qu'elle se trouverait au plein de son développement lorsque toutes les ressources productives, naturelles et humaines, susceptibles d'être mises en valeur, auraient été complètement utilisées. Il ne s'agirait donc pas seulement de la réalisation d'un état dit de « plein emploi » — notion essentiellement statique — mais d'une situation caractérisée par l'utilisation, en un certain état des connaissances techniques, de l'intégralité du potentiel productif d'un pays déterminé. Quelle que soit l'imprécision de cette dernière formule, on voit tout de suite que, dans une telle approche, les économies sous-développées ne sont pas forcément celles auxquelles on pense à l'ordinaire. Les Etats-Unis pourraient y figurer en bonne place et l'U. R. S. S. aussi, d'ailleurs. Très certainement des pays comme le Canada et l'Australie, dont la vocation économique est bien loin d'avoir reçu son plein épanouissement[9].

9. L'expression courante aux Etats-Unis était jadis celle d'un *limited possibili-*

Mais la notion courante de sous-développement implique référence, non point à un absolu (d'ailleurs bien difficile à saisir), mais à la situation de pays dont le degré d'évolution sur la voie du progrès économique est, sinon le plus accentué, du moins suffisamment prononcé pour servir de terme avantageux dans une comparaison.

On évoquera donc, en face d'économies « avancées », ou « évoluées », la situation des pays « retardés », « retardataires », ou « attardés », ou encore « arriérés », bien que ce dernier terme, par sa nuance péjorative, puisse paraître mettre en cause la responsabilité de ceux qui sont les victimes de la situation qu'il s'agit de qualifier. Nous sommes ainsi conduits à raisonner sur des « retards » et des « décalages », à en rechercher les causes, à préciser les moyens de les combler.

Peut-être aussi, usant d'un vocable dont la dureté des temps a provoqué l'apparition dans notre vocabulaire, y aurait-il quelque à-propos à étendre à l'échelle internationale la notion de « faiblesse économique »[10]. Ce ne serait point toutefois sans dangers. Car la faiblesse est aujourd'hui entendue comme un état durable et dont il y a peu de chances que le sujet s'évade de lui-même. Il évoque la condition des vieux, au moins à titre principal. Or, l'insuffisance de développement n'est-elle point un signe de « jeunesse », ou de « nouveauté », du moins dans la mesure où elle suppose l'existence d'une aptitude au progrès ? Nous n'insisterons pas davantage. Peut-être, au surplus, l'avis du géographe ne serait-il pas inutile[11].

Devant les imprécisions du vocabulaire, certains auteurs pré-

ties. On n'y professe plus aujourd'hui, surtout chez les stagnationnistes, un optimisme aussi délibéré. Mais il est bon de noter que, dans une certaine conception des choses de la maturité, la reconnaissance de l'existence d'un tel potentiel ne disparaît pas, mais que la continuation du développement est présentée comme impliquant une politique active d'investissements publics et une certaine dose d'intervention dans le fonctionnement du système de libre entreprise. Se reporter au rapport introductif de Henri Guitton, *Stagnation et croissance économiques*, *Revue d'économie politique*, janvier 1951.

10. Nous l'avons découverte à plusieurs reprises, au cours de nos lectures.

11. Cf. les propos fort judicieux de Louis Baudin dans ses articles de la revue *Banque*, numéros d'octobre 1950 et de février 1952. La notion de « jeunesse » économique est particulièrement ambiguë. Elle suscite un rapprochement qui n'est pas sans dangers avec la biologie. Comment situer en effet les « âges » d'une économie ? Et l'assimilation de l'âge avec les stades du développement n'est pas meilleure. Le sous-développement va de pair avec l'utilisation de techniques attardées et, souvent, avec l'usage d'un outillage désuet, mais que les conditions de son emploi peuvent cependant rendre rentable.

fèrent s'exprimer en termes apparemment plus simples de pauvreté et de richesse. On se préoccupera des « *poor countries* » plutôt que de la « *backwardness* » ou de « l'*underdevelopment* », sans compter l' « *undevelopment* ». Mais l'optique change, si la position du problème s'en trouve simplifiée. Et toute la différence avec la présentation précédemment analysée nous paraît consister en cette constatation peu contestable que le fait de la pauvreté, pour les pays comme pour les individus, n'implique point nécessairement une aptitude à la richesse.

Un pays « pauvre » peut être mis en valeur au plein de ses capacités. Et un pays « riche », nous l'avons vu, peut parfaitement figurer sur la liste des économies à développement « insuffisant »[12].

Au surplus, quel critère choisir pour définir l'état de pauvreté ? Il est naturellement tentant, parce que relativement simple, de s'en tenir à la notion statistique du montant du revenu réel par tête d'habitant (*per capita real income*) et de considérer que la pauvreté commence au-dessous d'un certain chiffre, qui sera nécessairement fixé avec une bonne dose d'arbitraire : par exemple 150 ou 200 dollars (à pouvoir d'achat bien défini, par référence à une année de base[13]) par an.

Un tel critère est-il acceptable ? On peut en discuter[14]. Sa précision laisse en effet beaucoup à désirer. Outre qu'il s'agit d'une moyenne, pouvant dissimuler des écarts parfois considérables entre les revenus des diverses régions, des branches professionnelles, des catégories sociales et naturellement des familles, on ne saurait oublier que son application à des économies de structure différente et surtout d'inégal degré dans le développement présente de très réelles difficultés.

Il existe en effet des éléments du « revenu » que les statistiques ne prennent pas en considération et qui sont beaucoup plus importants dans les économies « de subsistance » que dans les sociétés avancées et fortement commercialisées. Les niveaux de prix ne sauraient avoir la même signification dans chacune de ces deux catégories, sans compter les divergences souvent

12. Le critère de la « pauvreté » a néanmoins été retenu par les experts de l'O. N. U. dans leur rapport précité. Cf. *Measures...*, p. 13.

13. Ou à une moyenne d'années, comme l'a fait Colin Clark pour la définition de son *Unité internationale*.

14. Le représentant de l'U. R. S. S., dans les débats de l'O. N. U., l'a même qualifié de « tendancieux ».

profondes des goûts et des besoins [15]. Aussi toute comparaison internationale n'offre-t-elle qu'une valeur d'approximation.

Une dernière explication serait nécessaire au sujet de la nature et des dimensions des cadres sur lesquels il nous faut raisonner. Le plus souvent, il est question de « pays ». Mais s'agit-il de nations, de groupes de nations, de territoires « *non self governing* », de régions à l'intérieur d'une nation ? Un pays sous-développé dans son ensemble (exemple : le Brésil) peut comprendre des régions d'une économie fortement avancée (exemple : l'état de Sao-Paulo), voire même d'une économie presque « épuisée » (exemple : certains cantons de l'Etat de Rio de Janeiro), tant y fut intense, jadis, l'exploitation des sols (qui ne furent pas reconstitués) [16]. Peut-être même gagnerait-on en clarté en appliquant, avec toute la prudence nécessaire, les catégories de la croissance économique au cas des individus eux-mêmes. Il est des degrés et des diversités dans le développement des hommes tout comme dans celui des « pays ». Et les premiers sont bien, d'ailleurs, partie constitutive des seconds.

2. — *Quelques caractéristiques des économies sous-développées.*

Plutôt que de poursuivre une définition fuyante, peut-être vaut-il mieux tenter d'analyser les caractéristiques de l'état d'insuffisance dans le développement économique, du moins celles qui sont communes à tous les pays susceptibles de figurer dans cette catégorie. La difficulté est qu'il en est presque de tous ordres et que leur combinaison devrait conduire à l'établissement d'une véritable typologie. Il ne peut être question de se lancer ici dans un tel travail.

Allons à l'essentiel. A quoi reconnaîtrons-nous, sans hésitation possible, un « pays sous-développé » [17] ?

Présente-t-il, en premier lieu, des tests démographiques et sociaux déterminés ? A. Sauvy en distinguerait dix, de validité

15. Colin Clark, par exemple, estime que l'évaluation du produit national de l'Inde aux prix britanniques (et non point aux prix locaux) triplerait les résultats de l'évaluation statistique du revenu national de ce pays. Sur tous ces points, cf. la conclusion de Brown à l'ouvrage collectif édité par les soins de M. Perham, *The Economics of a tropical dependancy* (il s'agit de la Nigéria), Londres, 1942.

16. Phénomène étudié par René Courtin dans son beau livre : *le Problème de la civilisation économique au Brésil*, Paris, Librairie de Médicis, 1941.

17. Dont Singer dit que si, à l'instar de la girafe, il ne peut être décrit, du moins n'est-il pas difficile de le reconnaître quand on le voit, *American Economic Review*, juin 1951, p. 419.

d'ailleurs inégale et qui seraient communs « aux diverses civilisations attardées », à savoir : haute mortalité (et surtout forte mortalité infantile), forte fécondité, sans obstacle volontaire à la maternité; alimentation physiologiquement insuffisante, carences diverses; hygiène rudimentaire, condition inférieure de la femme, travail des enfants, faible développement de l'instruction, répartition de la population active, avec primauté du secteur primaire agricole; faiblesse des classes moyennes, absence de suffrage universel libre [18].

Nous ne sommes pas sûrs qu'une liste de ce genre recueille, surtout dans les pays auxquels elle prétend s'appliquer, une approbation sans réserves. Du moins suggère-t-elle un premier ordre de recherches.

On voit qu'il n'y est pas question, à juste titre, de la densité de la population. Il est en effet des pays insuffisamment développés dans lesquels la population est très forte (exemple : l'Asie qui, dans sa partie non soviétique, contient plus de la moitié de la population du monde sur 16 % des terres émergées) [19]. Mais il en est d'autres qui sont évidemment « sous-peuplés » (Brésil, Afrique Centrale) et pour lesquels l'insuffisance démographique explique, au moins partiellement, le retard de l'économie.

Cette différence commande une partie des données du problème à résoudre, quoique d'une manière moins simple qu'on pourrait le penser au premier abord : il est certes plus difficile d'augmenter le revenu réel moyen *per capita* dans un pays soumis à des pressions démographiques telles que tout accroissement des subsistances n'y aura pas d'autre effet que de permettre l'accroissement de la population, par réduction des taux de mortalité. Mais les effectifs en main-d'œuvre utilisable (*labor force*) y sont aussi plus nombreux. Et l'allongement de la durée moyenne de la vie peut permettre, s'il est suffisamment important, de réduire l'ampleur des gaspillages dus au fait qu'une partie des jeunes couches de la population est condamnée à disparaître avant d'avoir pu participer à l'activité productrice et compenser ainsi les dépenses de sa formation [20].

18. Cf. *Population*, *op. cit.*, p. 604.
19. Faut-il dire de ces pays qu'ils sont « surpeuplés » ? A quelle notion de « l'optimum » faudrait-il se référer pour le prétendre ?
20. On a calculé que ce « gaspillage » représentait pour l'Inde une proportion dépassant le cinquième de son revenu national.

Dans les pays à faible densité démographique, le manque de main-d'œuvre peut constituer un sérieux goulot d'étranglement. Par contre, le nombre restreint des participants « au banquet de la nature » facilite l'augmentation des parts de chacun. Et l'immigration peut, dans certains cas, venir combler les vides du marché du travail.

La question de l'importance des dotations connues en ressources naturelles (surtout végétales et minérales) pourrait aussi offrir un critère, mais dont il faudrait nuancer la signification. L'insuffisance du développement suppose la présence d'un quantum de ressources utilisables et non encore mises en valeur. Mais cette présence peut se constater dans une économie déjà « avancée ». Et, d'autre part, il n'est pas sûr que la modicité de ces dotations soit un obstacle dirimant à la croissance économique, c'est-à-dire à l'amélioration des niveaux de vie pour une population elle-même en voie d'augmentation. Le cas de la Suisse, dépourvue de toutes les matières premières industrielles, paraît vraiment typique à cet égard.

Plus caractéristique nous paraît être l'absence d'équipements de quelque importance, ou, du moins, l'état d'insuffisance des capitaux techniques. Nous ne parlons pas nécessairement d'une déficience de l'épargne. L'Inde, pays sous-développé, est en effet le plus grand thésauriseur d'or du monde. Mais il s'agit notamment d'une insuffisance des investissements, de caractère aussi bien économique (équipement, outillage) que social (santé, éducation, habitat). Le sous-développement implique le sous-équipement. Prenons toutefois bien garde; bien que les nécessités du progrès postulent une certaine accumulation du capital [21], ce n'est pas un quelconque équipement qui peut assurer la croissance. Il y faut bien d'autres conditions. Des équipements apparents peuvent ne constituer que de simples gaspillages. Il pourrait arriver que l'on suréquipe un pays dans certains secteurs, sans faire cesser pour autant l'insuffisance de son développement général [22].

21. Cf. l'étude de Stern, *Capital requirements in progressive economics*, *Economica*, 1945, p. 163-171.

22. Le suréquipement pourrait aussi avoir pour cause une régression économique survenant avant que les capitaux techniques aient pu être amortis. Ce fut peut-être, à certains moments de son histoire récente, le cas de l'Irlande. Les *depressed areas* de l'Angleterre contemporaine étaient aussi « suréquipées ».

Cette question est à l'origine des nombreuses discussions sur la rationalité des investissements, et elle présente une très grande importance lorsqu'il s'agit de

Du point de vue de la composition structurelle de leur économie, il est bien exact que les pays attardés accusent une primauté du secteur primaire agricole. Il peut aussi se faire, cependant, que l'activité minière y soit fort importante (Rhodésie du Nord, avec son cuivre; Venezuela, Irak, Iran et Arabie Séoudite, avec le pétrole). Mais elle n'y dépasse pas le stade de la simple extraction ou d'une première transformation.

Et sur ce point encore, les sophismes menacent : du fait du caractère principalement rural des économies sous-développées, on ne saurait déduire que la condition de l'expansion réside nécessairement dans un abandon ou une réduction de l'activité agricole. Il est des pays au monde qui ont assis leur prospérité sur l'agriculture (tel est le cas de la Nouvelle-Zélande et, dans une certaine mesure, celui du Danemark). Un autre, la Grande-Bretagne, a pratiqué, depuis une vingtaine d'années, dans le cadre d'une politique générale de lutte contre la régression, un certain retour à la terre. Nous verrons plus loin que l'une des conditions du développement consiste toujours dans une amélioration de la productivité agricole. Il reste toutefois que, sauf exception, l'importance relative de la production « primaire » dans le produit global d'un pays en voie de croissance doit aller en diminuant.

De vives discussions se sont engagées sur le point de savoir dans quelle mesure ce « cantonnement dans le primaire » condamne les pays sous-développés à une situation d'infériorité vis-à-vis des économies plus évoluées. L'affaire n'est pas nouvelle. Depuis List et Daniel Reymond, les pays « évolués » n'ont pas cessé d'être accusés de vouloir tirer de leur avance des avantages injustifiés. On parlait jadis d' « exploitation ». Le débat roule aujourd'hui autour de la notion plus savante des termes des échanges extérieurs (*terms of trade*). Peut-on soutenir que ces termes jouent nécessairement au détriment des pays « primaires » et à l'avantage des « secondaires », voire des « tertiaires » ? Est-il exact qu'au cours d'une période allant, *grosso*

mettre au point les divers éléments des plans de modernisation dans les pays sous-développés. Les démêlés entre théoriciens ne sont pas toujours d'une grande clarté. Cf. Kahn, *Investment criteria in development programs*, *Quarterly Journal of Economics*, février 1951, p. 38.

Pour les difficultés rencontrées dans le cas pratique des plans de développement des territoires d'outre-mer de l'Union française, voir les observations de M. Luc de Carbon, aux *Cahiers de l'I. S. E. A.*, précités. *L'investissement dans les territoires dépendants*, fasc. 1er, chap. III, 2e partie, section IV.

modo, de 1875 à 1940, ces termes n'ont fait, d'une façon générale, que se détériorer pour les pays vendeurs de matières premières et de denrées alimentaires ? Et cette détérioration est-elle appelée à empirer dans l'avenir, aggravant sans cesse les désavantages relatifs de ceux qui sont en retard sur la voie du progrès ?

La controverse bat aujourd'hui son plein, mais il ne saurait être question d'en reprendre ici tous les détails [23]. Elle tourne autour de la signification à donner à la tendance baissière de longue durée qui, du dernier quart du XIXe siècle jusqu'au seuil de la seconde guerre mondiale, a affecté les prix des biens primaires dans leurs rapports avec ceux des biens manufacturés (et vraisemblablement des services). Le traitement statistique des *terms of trade* démontre en effet qu'en moyenne, pour un volume donné d'exportations de biens primaires, les pays vendeurs n'ont obtenu, à la fin de ladite période, que 60 % de la quantité de biens manufacturés qu'ils auraient pu acquérir à son début. Toutefois, ce même traitement démontre en outre que ce déclin sur longue période du pouvoir d'achat international des biens primaires n'a pas été régulier et qu'il s'est manifesté avec une violence particulière au cours des phases de dépression cyclique. Par contre, les phases de prospérité (celles du cycle Juglar), permettaient de regagner une partie, mais une partie seulement, du terrain perdu [24].

On conçoit que pour les pays sous-développés, dont la capacité d'importer est commandée tant par le volume de leurs exportations que par l'évolution des termes de leurs échanges extérieurs [25], les fluctuations dans les prix des produits primaires aient constitué (indépendamment des mouvements de capitaux) le facteur prédominant dans les variations de leurs approvisionnements en devises étrangères [26].

23. Citons comme documents caractéristiques de ce débat, la discussion Singer-Mac Léod dans l'*American Economic Review* de juin 1951, et l'opposition marquée par le Prof. Viner, dans ses conférences récentes à la Faculté des sciences économiques de Rio de Janeiro, à l'argumentation de M. Prebisch et de la Commission économique de l'O. N. U. pour l'Amérique latine. Cf. *Revista brasileira de economia*, 1951, nº 2. Parmi les documents de l'O. N. U., rappelons l'étude sur les *Relative prices of exports and imports of underdeveloped countries*, 1949.

24. Cf. *Relatives prices...*, *op. cit.*, p. 7.

25. L'indice représentatif de la capacité d'importer est le produit de l'indice du quantum des exportations par celui des *terms of trade*. De nombreux calculs ont été effectués par la Commission économique de l'O. N. U. pour l'Amérique latine et publiés dans son *Rapport* 1949, 1re partie, chap. II.

26. Le secrétariat général de l'O. N. U. vient de consacrer à l'examen de cette

Mais l'interprétation de ces mouvements n'est pas aussi simple qu'on pourrait le penser à première vue. On a pu faire remarquer que la détérioration sur longue période dans les termes des échanges est peut-être tout simplement la conséquence des divergences dans l'évolution des taux d'accroissement de la productivité, celui de ces taux concernant les produits primaires ayant progressé plus rapidement que celui relatif aux articles manufacturés. Ainsi, dans la détermination de la capacité d'importer, l'aggravation des *terms of trade* eût alors été compensée par un accroissement du volume des exportations.

On a aussi noté que les qualités des produits en présence ont pu changer très fortement au cours d'une période aussi longue et que, peut-être, l'augmentation des prix relatifs des biens manufacturés exprimés en matières premières et denrées alimentaires s'explique par une amélioration plus poussée et un perfectionnement technique sans cesse plus marqué des produits industriels.

Peut-être une bonne part de l'explication réside-t-elle dans l'influence de facteurs tenant aux différences dans la nature des marchés en présence, le degré de compétition étant plus marqué pour ceux des biens primaires, alors que les marchés des produits secondaires se prêteraient mieux à l'exercice des pratiques restrictives. On aurait des « *buyer's markets* » pour les premiers, des « *seller's markets* » pour les seconds, c'est-à-dire que, dans leur confrontation avec les économies avancées, les pays sous-développés seraient alors exposés à perdre sur les deux tableaux; ils n'auraient pu conserver pour eux le bénéfice des progrès techniques dans le primaire et n'auraient en rien bénéficié des perfectionnements de la productivité dans le secondaire [27].

Cette argumentation est, on le voit, très systématique. Et

question un rapport spécial : *Relation of fluctuations in the prices of primary commodities to the ability of under developed countries to obtain foreign exchange*, juillet 1951.

27. Les rapports entre les progrès de la productivité et le comportement des grands secteurs de l'économie ne peuvent être abordés ici. On sait que M. Jean Fourastié a tenté de fonder sur eux toute une explication des temps présents et à venir (*Le grand espoir du XXe siècle*, Paris, 1949).

La question des *terms of trade* entre secteurs agricoles compétitifs et secteurs industriels monopolisés (ou, du moins, plus favorables à l'exercice d'une *monopolistic competition*) a été évoquée aux Etats-Unis, à propos des relations entre le Sud et le Nord-Est. Cf. Hoover et Ratchford, *The impact of Federal policies on the Economy of the south-Rapport au Council of Economic Advisers*, 1949.

nous nous demandons s'il ne serait pas plus conforme à la réalité des choses d'y introduire de multiples nuances et, plutôt que de raisonner sur des « *over-all terms of trade* », de distinguer selon la nature de chaque produit, la structure de chaque marché et les relations commerciales entre chaque pays « sous-développé » et chacun de ses principaux partenaires à l'échange.

Les constatations basées sur le passé ne sauraient, au surplus, permettre d'extrapoler sans risques. Certains analystes du sous-développement n'hésitent pas à nous dire que l'infériorité des attardés ne peut que s'aggraver avec le temps; on voudrait y voir une application de la première loi d'Engel, exprimant la faiblesse particulière de l'élasticité par rapport au revenu de la demande des produits alimentaires, d'où s'ensuivrait une situation privilégiée pour les producteurs industriels, appelés à tirer le profit maximum de l'accroissement des revenus réels dans le monde.

On fait aussi valoir que les producteurs de matières premières ne seraient pas dans une situation différente de celle des agriculteurs du fait de la réduction progressive de la demande desdites matières par suite du progrès technique et du développement de la fabrication des produits de synthèse. On ajoute enfin que, aussi bien pour l'une que pour l'autre de ces catégories, le défaut d'élasticité de la demande ne se manifeste pas seulement par rapport au revenu, mais encore par rapport au prix, ce qui aggrave singulièrement la vulnérabilité de leur position [28].

Mais on oublie, ce faisant, que l'accroissement des besoins dans le monde, les progrès de la population, l'expansion de la demande industrielle des matières premières et le jeu des rendements décroissants peuvent justifier des pronostics moins pessimistes sur l'avenir des économies « primaires », et que ce sont des raisons de ce genre qui ont conduit un Colin Clark, par exemple, à annoncer que l'amélioration des *terms of trade* constatée depuis la dernière guerre au bénéfice des pays agricoles ne pourrait aller qu'en s'accentuant [29].

28. Singer, *Revista Brasileira*, *op. cit.*, p. 140.

29. Au moins jusqu'en 1960 (*The economics of* 1960, 1942, chap. VII) et même jusqu'en 1970, selon la communication de l'auteur au colloque de Monaco de l'Association internationale des sciences économiques (septembre 1950). Cf. *Les termes de l'échange dans l'avenir*, *Bulletin international des sciences sociales de l'U.N.E.S.C.O.*, printemps 1951. L'auteur ajoute « n'avoir pas encore essayé de faire des prévisions » sur une période plus longue.

N'insistons pas davantage sur un sujet aussi hasardeux. L'ordre des recherches souhaitables s'inscrit, à notre avis, dans une perspective plus vaste. Il s'agirait de déterminer dans quelle mesure l'état de sous-développement met en jeu des « effets de domination » et ce qu'il peut notamment y avoir de fondé — et quelle est la vraie portée de cette constatation — dans le fait, si complaisamment souligné par l'équipe de M. Prebisch, du caractère « *périphérique* » des économies primaires. Appartenir à cette « périphérie » signifie sans doute que l'on est exposé à des secousses dont l'origine est à l'extérieur[30]. C'est le « centre » qui « domine », parce qu'il entraîne, en un certain sens, mettant en jeu un ensemble complexe de chocs et d'impulsions. Faut-il conclure qu'un tel entraînement comporte plus d'inconvénients que d'avantages et qu'il est notamment la cause d'une « exploitation »[31] ?

Il est enfin un autre caractère « structurel » sur lequel nous voudrions attirer l'attention, non parce qu'il prête à discussion, mais parce que les conditions du succès d'une politique de développement lui demeurent largement subordonnées. Il s'agit de la particulière rigidité des économies attardées, de la présence de nombreux goulots d'étranglement, du caractère très spécial qu'y prend le chômage des gens et des choses, de la facilité avec laquelle elles se prêtent au jeu des pressions inflationnistes.

C'est à juste titre que Louis Baudin a pu signaler que la notion de « plein emploi » n'a rien à faire dans les pays sous-développés et que le chômage y est évanescent[32]. Il est souvent très difficile de le repérer parce que l'absence de spécialisation, le défaut de formation technique, la très faible productivité et les bas niveaux d'existence ne permettent pas de distinguer les travailleurs des chômeurs.

Dans les pays à très forte densité de population, le chômage, lorsqu'il ne présente ni le caractère saisonnier, ni le caractère cyclique, prend surtout l'aspect d'un sous-emploi (*under-employment*) dilué, dissimulé sous l'apparence d'une activité parfois

30. La notion est, en effet, utilisée dans un essai d'analyse des répercussions du cycle « industriel » sur l'économie des pays producteurs de produits primaires.

31. On a fait remarquer que cette « exploitation » peut être due aux prélèvements parfois très importants, qu'effectuent sur le produit global des pays sous-développés les entreprises et les investisseurs étrangers. Mais c'est là une autre question, sur laquelle on reviendra dans la troisième partie. Ils sont aussi source de progrès. Pour juger de leurs effets, il importe d'établir une balance.

32. *Op. cit.*, p. 68.

exubérante (Extrême-Orient), mais qui aboutit à un gaspillage énorme de temps et d'efforts humains. En d'autres termes, le même produit global pourrait y être obtenu à l'aide d'une main-d'œuvre considérablement réduite. Le chômage y est « déguisé », pour reprendre le qualificatif de Mme Robinson, et il y est aussi, sous cette forme, permanent [33].

Mais il ne faudrait pas croire que cet état de « sous-emploi », ou plutôt de mauvais emploi, confère aux économies qui s'en trouvent affectées un quelconque cachet « keynésien ». Les modèles du Maître de Cambridge avaient été construits à l'usage d'une structure bien particulière : celle de l'Angleterre des années 1920 et 1930. On s'aperçoit aisément qu'ils ne cadrent plus avec des réalités fort éloignées du « cas » britannique et que, dans ces conditions, il y a peu de chances pour que la « médecine » recommandée dans le but de regonfler une « demande » effective puisse être appliquée avec succès comme moyen de promouvoir un développement qui serait tout autre qu'une simple reprise cyclique [34].

La situation des économies insuffisamment développées soumises à l'action de pressions inflationnistes sérieuses risque rapidement de devenir explosive. Non qu'un certain degré d'inflation ne puisse, sur longue période, servir d'aliment à une évolution progressive. L'histoire de certains pays, notamment en Amérique du Sud, en fournit de nombreux exemples. Mais ceci suppose, à notre avis, une économie dotée d'un potentiel de croissance particulièrement avantageux et largement soutenue de l'extérieur, tant par des investissements de capitaux que par un afflux d'immigrants [35].

33. L'observation avait été faite, sur le cas de l'Indochine, par les géographes Robequain et Gourou. Le rapport des experts de l'O. N. U. signale aussi que le sous-emploi généralisé est une caractéristique des économies sous-développées (*Measures*, *op. cit.*, p. 7). Il fait également mention, outre les chômages saisonnier, cyclique et « déguisé », d'une possibilité de chômage technologique, qui n'est pas propre aux économies sous-développées, mais peut résulter de la mise en œuvre d'un développement économique trop poussé. Cf. aussi le rapport de l'O. I. T. sur la *lutte contre le chômage*, Genève, 1950, chap. VII

34. Voir les pertinentes remarques appliquées au cas de l'économie turque par M. Osman Okiar dans *Economie appliquee*, numéro de janvier 1951, p. 85, sous le titre . *La théorie keynésienne et l'économie sous-developpée.*

35. On se souvient peut-être que telle était l'opinion de François Simiand sur le compte des Etats-Unis. Cf. son ouvrage . *Inflation et stabilisation alternées. Le développement économique des Etats-Unis*, Paris, 1934.

Singer distingue l'action des pressions inflationnistes et l'état d'inflation proprement dit. Il souligne les avantages des premières et la nocivité de la seconde,

La présence d'un potentiel de main-d'œuvre disponible dans les secteurs primaires encombrés ne saurait donc être comparée avec le chômage des pays évolués. Et les conditions de son utilisation sont différentes, du fait qu'il ne s'agit pas de susciter des reviviscences, mais de promouvoir une expansion — même si l'on part d'un très faible niveau de production — et que la plupart des facteurs complémentaires, dont la présence est nécessaire pour assurer le fonctionnement de l'économie, font défaut : la technique est rudimentaire; les capacités de mises en œuvre sont inexistantes; le capital est rare; l'équipement de base insuffisant, l'administration déficiente. Bref, les goulots sont partout et il est peu de chances que de simples injections monétaires, même dosées avec soin et administrées avec prudence, puissent suffire à les réduire.

Nous ajouterons que le jeu du mécanisme dont font état les prescriptions keynésiennes, à l'usage des économies industrielles et à des fins de reprise dans le cadre d'un cycle court (prescriptions dont il n'est pas question ici de juger le bien-fondé), suppose, pour se manifester, un certain degré d'évolution. On ne le retrouve donc pas dans les économies attardées, Comment, en effet, un phénomène tel que celui qu'exprime la relation dite d'accélération pourrait-il se produire dans une structure purement « primaire » ? Il joue, par les investissements sur les équipements et l'outillage. Il est donc caractéristique d'une situation déjà « avancée ».

Quant à l'action des effets de « multiplication », elle est sans doute plus difficile à analyser. On pourrait supposer, à première vue, qu'elle dût être fort importante, du fait de la très forte propension à consommer tous les revenus disponibles ($\frac{\Delta C}{\Delta Y}$ sensiblement égal à l'unité), et même, si possible, un peu plus (par le crédit).

En raison de la rigidité particulière de l'offre des produits et des services, par suite de la multiplicité des goulots, une telle tendance ne pourrait que pousser à la hausse des prix. On en constate précisément l'effet au cours de la dernière guerre, alors que beaucoup des pays sous-développés ont pu bénéficier, grâce

mais sans tracer nettement, à notre avis, la ligne de démarcation entre les deux sortes de situation. Cf. *Revista Brasileira*, septembre 1950, p. 72.

aux circonstances, d'excédents souvent considérables de leur balance des comptes et accumuler des réserves de change, dont la contrepartie en monnaies nationales, laissée à la disposition des bénéficiaires de revenus accrus, n'a pas tardé à déclencher un processus inflationniste, faute de pouvoir — ou de vouloir — mettre en œuvre un potentiel supplémentaire de ressources et de capacités productives[36].

Toutefois, l'amplitude de l'action du multiplicateur peut se trouver réduite par le jeu des « fuites » : la thésaurisation d'abord, soit sous forme d'or (Inde), soit même sous la forme de billets, que leurs détenteurs conservent, parce qu'ils estiment, du fait de la modicité de leurs besoins et du caractère borné de leur « horizon économique », n'avoir aucun intérêt à les remployer[37]. Mais le principal « tuyau d'évacuation » des surplus de revenus dans les économies attardées se trouve dans leur commerce extérieur. La « fuite » joue ici par le canal des importations, visibles et invisibles. Et celles-ci seront d'autant plus fortes que l'accroissement des revenus intérieurs, en modifiant la structure des budgets individuels de dépenses, oriente la demande sur des biens de caractère « secondaire » ou « tertiaire » dont l'économie du pays considéré se trouve précisément dépourvue[38].

La tendance au déséquilibre des balances extérieures constitue bien une nouvelle caractéristique du sous-développement. Et elle s'accusera d'autant plus que l'évolution dans le sens de la croissance sera plus marquée. Elle freine l'action du multiplicateur (quelles que soient les origines de celle-ci), mais elle crée des difficultés auxquelles toute politique de développement « harmonisé » doit veiller sans relâche[39].

36. Cf. l'analyse de Louis Baudin pour l'Amérique du Sud, *Banque*, février 1952, p. 67. Le même phénomène s'est produit dans les pays d'Asie et du Moyen-Orient pendant la dernière guerre. Chargé, à l'époque, de la direction des affaires financières et économiques pour le Liban et la Syrie, nous en avons nous-même suivi le déroulement dans ces deux pays, avec le sentiment de notre parfaite impuissance à le contenir.

37. Le fait est signalé par Louis Baudin à propos de la Bolivie (Cf. *Banque*, mars 1952). Il en résulte que, sur ce point, l'économie de ce pays est dans une situation inverse de celle du Brésil voisin, où « l'inflation de crédits est perpétuellement menaçante », parce que la « trappe à monnaie » n'y fonctionne pas. Le comportement monétaire des Indiens de Bolivie serait à rapprocher de celui de certaines populations noires d'Afrique.

38. « Les robes parisiennes, les automobiles américaines et le billet d'avion ou de bateau pour l'Europe », nous dit encore Louis Baudin à propos de l'Amérique latine, *op. cit.*, p. 67.

39. On pourrait concevoir qu'un accroissement du revenu intérieur engendrât, en

Et peut-être, à la suite des brefs développements qui précèdent, pourrons-nous conclure que le caractère « périphérique » des économies attardées tient précisément à l'absence de ces mécanismes, dont le rôle est aujourd'hui reconnu comme fondamental (Hicks, Harrod), mais qui ne jouent pleinement que dans le cadre d'une structure « évoluée ».

3. — *Inventaire*.

Il n'existe pas de liste officiellement consacrée des « pays » sous-développés. Et l'on ne saurait s'en étonner. Non seulement du fait de l'extrême relativité de la notion en cause, mais aussi parce qu'il ne s'agit pas d'un groupe homogène.

En laissant de côté toute la partie du monde sous allégeance communiste (Chine comprise, soit 31 % de la population mondiale et 24 % de la superficie terrestre), les publications américaines, tant officielles qu'officieuses, font état d'un ensemble qui grouperait 46 % de la population du globe et 50 % de sa superficie et engloberait toute l'Amérique latine, du Mexique à l'Argentine (y compris Cuba), toute l'Asie (et l'Indonésie) à économie de libre entreprise, enfin en Europe, d'en deçà du rideau de fer : la Grèce et la Yougoslavie. Il semble y avoir hésitation pour l'Italie et l'Espagne, englobées par le département d'Etat dans l'aire d'application possible du Point IV. Incertitude aussi sur le cas des pays qui, comme l'Argentine et l'Afrique du Sud, peuvent être difficilement considérés comme « retardataires », et que l'on voit parfois figurer dans une catégorie « intermédiaire »[40]. Il resterait donc, dans le groupe des « Economies avancées à base de propriété privée » un ensemble portant sur 23 % de la population mondiale et 25 % de la superficie émergée.

Y a-t-il un quelconque trait commun à tous les territoires de l'aire « sous-développée » ? On y voit figurer des pays diversement peuplés et constitués, aussi différents par leur histoire que par les conditions de leur existence, de toutes races, de toutes couleurs, de toutes religions (sauf la protestante, du moins à

fin de compte, une demande d'importations plus élevée que la dépense originelle. La propension marginale à importer dépasserait alors l'unité (effet Kindleberger).

40. Cf. Point Four, *op. cit.*, p. 1; *Partners in progress*, *op. cit.*, cartes des p. 2 et 3.

titre principal)[41], possédant les dotations naturelles les plus variées, situées sous tous les cieux et tous les climats. Une indication intéressante cependant pourrait éventuellement servir de repère : les pays tropicaux et sub-tropicaux y constituent la grande majorité. A l'exception de l'Australie, ils seraient tous marqués du sceau de l'insuffisante croissance, et si l'on n'en excepte les économies « intermédiaires » déjà citées et les pays du proche Orient, on voit que les limites nord et sud du sous-développement ne débordent pas beaucoup de la zone comprise entre les deux tropiques.

Du point de vue de l'organisation et des régimes politiques, nous trouverions difficilement une commune référence. Les monarchies y figurent aux côtés des républiques; les dictatures y voisinent avec les démocraties, les régimes présidentiels avec les organisations parlementaires. On y trouve des territoires « *non self governing* », dont les liens de rattachement aux « Métropoles » présentent toutes les variétés possibles. Les colonies de la couronne, des membres du Commonwealth, les territoires et pays d'outre-mer de l'Union française, le Congo belge, toutes les possessions portugaises, espagnoles, hollandaises et américaines sont comprises dans ce vaste ensemble. Mais les pays dotés de leur « pleine souveraineté » s'y trouvent aussi en grand nombre, sans qu'il soit manifestement possible de prétendre que le retard « économique » soit le résultat des effets prolongés d'une ancienne tutelle « coloniale », dont la suppression remonte à un passé déjà lointain (Amériques), ou n'a même jamais eu à se produire (Turquie, Iran).

On ne voit vraiment pas, à la réflexion, ce qui pourrait permettre de rapprocher tous les éléments d'un ensemble aussi disparate, si ce n'est l'état « attardé » des économies en présence, concrétisé par le fait qu'en 1949, un tiers environ de la population du globe disposait de moins de 5 % du revenu mondial (*total world incomes*) et que les deux tiers de ladite population ne jouissaient encore que de 15 % dudit revenu[42].

41. Par contre, le monde musulman s'y trouve compris dans son entier, depuis le Sénégal et le Maroc jusqu'à l'Indonésie.

42. Il s'agissait d'un revenu maximum de 200 dollars par tête pour ladite année, la moyenne pour l'ensemble des pays de l'aire sous-développée étant estimée à 80 dollars (elle tombait à 30 dollars pour l'Asie du Sud-Est). Cf. *Partners in progress*, p. 14, et O. N. U.; *World Economic Report*, 1949-1950, p. 10. On rappellera que, pour la même année, le revenu moyen par tête aux U. S. A. (ou plutôt le *produit moyen* par tête) était estimé à 1.440 dollars, celui de la France

Et encore avons-nous vu précédemment avec quelle circonspection des données de ce genre doivent être interprétées. Les statistiques des comptes nationaux nous fournissent néanmoins des ordres de grandeur. Elles nous permettent de mieux saisir l'inégale répartition dans le monde des niveaux de production, sinon des niveaux de bien-être. Toutes réserves faites sur la sous-estimation que de tels relevés comportent à l'égard des secteurs non monétaires de la vie économique et qui n'a pas d'autre résultat que d'exagérer l'écart chiffré entre les pays « riches » et les pays « pauvres », ils permettent cependant de jeter quelque lumière sur les divergences entre les productivités individuelles comparées, par catégories de pays et mieux encore par branches d'activité. Dans la mesure où l'on dispose de renseignements dignes de foi, on peut constater que la distribution des revenus nationaux entre les catégories économiques de participants et les membres de chacune de ces catégories n'est pas plus également assurée dans l'état de sous-développement qu'à l'intérieur des économies « avancées », que les disparités y sont même plus accentuées, que les revenus des catégories « évoluées » de la population sont, en général, très supérieurs à ceux des autres et qu'une part parfois importante du produit « national » est destinée à créer des revenus « extérieurs ».

Mais de telles constatations ne sont pas faites pour surprendre. Elles peuvent suggérer une politique, ou plutôt des politiques, car il y a, en définitive, presque autant de problèmes particuliers qu'il se trouve de pays en cause. Il n'y a pas une question générale du sous-développement. Mais il y a des pays dont la croissance s'est trouvée retardée pour les raisons les plus diverses, et pour chacun desquels il convient de se demander s'ils possèdent vocation au progrès, soit à l'aide de leurs seules forces, soit avec des appuis extérieurs [43].

à 480. L'Argentine figurait dans la liste pour 320 dollars, le Venezuela pour 480 (même chiffre que la France), l'Union sud-africaine pour 280.

On pourrait s'amuser à établir, sur la base de ces statistiques, une courbe — analogue à celle de Lorenz — de la répartition du revenu mondial total, rapporté soit à la population mondiale, soit au nombre de « pays ». Mais que signifierait elle au juste ?

43. Une analyse récente des niveaux et des sources du « produit national » dans les pays sous-développés a été tentée par les soins du secrétariat général de l'O. N. U., sur une requête de l'Assemblée générale : *Volume and distribution of national income in under-developed countries* (document E/2.041, juin 1951).

Cette étude porte aussi, non seulement sur la distribution interne de la valeur dudit produit, mais sur la répartition de cette valeur entre les revenus distribués

DEUXIEME PARTIE

L'ÉCONOMIQUE DU DÉVELOPPEMENT.

1. — *La vocation au développement.*

Les deux questions auxquelles il faut essayer d'apporter une réponse avant d'analyser les conditions et modalités des processus possibles de développement économique nous paraissent être les suivantes :

1° tout « pays » sous-développé possède-t-il nécessairement une vocation au développement ?

2° existe-t-il un mode obligé de la croissance ?

Sur le premier point, on peut estimer que, quel que soit le pays considéré et quelque réduites que soient les ressources productives (naturelles et humaines) dont il est doté, celles-ci ne sont jamais utilisées, ni au plein de leurs capacités, ni avec les techniques connues les plus perfectionnées, de sorte que des progrès ultérieurs, même limités, demeurent toujours possibles, sous *certaines conditions*. Les enseignements de la géographie humaine, et notamment ceux de l'école française, à la suite de Vidal de La Blache, ont permis de constater que l'homme par-

sur place et ceux qui sont destinés au service des investissements d'origine extérieure. (Cf. chap. III.)

Un essai de classification international sur la base, non plus du produit ou du revenu, mais des niveaux de consommation, a été tenté par Bennett dans l'*American Economic review*, septembre 1951, *International disparities in consumption levels*. L'auteur fait état de 19 critères, dont il combine les éléments dans un indice d'ensemble, qu'il traite successivement sans pondération, puis avec pondération. Il rejette comme référence le montant individuel moyen de la consommation quotidienne de calories alimentaires, pour des raisons qu'il explique au texte. Il utilise au contraire un indice de ladite consommation rapporté au « poids moyen » du sujet consommateur.

A la vérité, les conclusions auxquelles il est conduit ne diffèrent pas très sensiblement des résultats d'un classement hiérarchique international fondé sur les seules données des statistiques du « produit national ». Les pays « sous-développés » se retrouvent bien en queue de liste. Certains éléments fondamentaux de la consommation dans les civilisations modernes (instruction, santé, services divers, biens de consommation durables) sont en effet commandés par l'importance des revenus. Le mérite de la tentative de Bennett est de faire entrer dans les calculs les éléments de consommation « gratuite », dérivés des avantages du climat. Mais ces avantages (le soleil « gratuit » et la banane « gratuite ») ont pour compensation une moindre capacité des hommes à l'effort productif, en raison de la rigueur des climats tropicaux et équatoriaux, ainsi que d'une plus grande résistance du milieu naturel aux entreprises de mise en valeur.

Celle-ci a été parfaitement analysée par M. Pierre Gourou, *Les pays tropicaux*, Paris, P. U., 1948.

vient à tirer parti des milieux naturels apparemment les plus hostiles, en s'adaptant pour mieux les maîtriser. Ce n'est donc pas pécher par excès d'optimisme que de penser que, sauf exceptions (régions polaires, déserts, au moins jusqu'à ce que l'homme puisse y trouver l'eau), il n'existe pas de pays qui, aussi chichement doté soit-il, ne puisse espérer augmenter sensiblement son revenu « national » par une meilleure utilisation de ce dont il dispose[44].

Le vrai problème est de savoir dans quel sens diriger les efforts (surtout lorsque ceux-ci font l'objet d'une planification qui se veut cohérente), c'est-à-dire si toute croissance implique nécessairement un processus de développement conforme à un type bien déterminé. En évoquant à nouveau les schémas de C. Clark, nous pourrions nous demander si l'accomplissement de la vocation au développement implique nécessairement adjonction d'un secteur secondaire, minier et surtout industriel, à un secteur primaire agricole, voire même substitution, du moins partielle, du second au premier, et évolution du tout vers une situation dans laquelle les activités de caractère « tertiaire » fourniraient la part la plus considérable et des emplois et du « produit global de la nation »

L'attention est, d'autre part, attirée, dans certains travaux de la Commission économique de l'O. N. U. pour l'Amérique latine, sur la nécessité de distinguer deux types de croissance économique : l'un, propre aux économies qui n'ont pas encore dépassé le stade d'un développement « insuffisant »; l'autre, caractéristique des pays plus évolués, sortis de la zone marquée par le « retard ». Et ces deux types seraient aussi différents par leurs objectifs que par leur étendue et les modalités de leurs manifestations. On assure[45] que, dans la première phase du développement « périphérique » et « dominé », caractéristique d'un passé dont tous les pays sous-développés cherchent aujourd'hui à s'affranchir, la mise en valeur demeurait concentrée sur la production des biens « primaires », nécessaires pour procurer la subsistance — rien que la subsistance — aux populations

44. *Measures, op. cit.*, p. 4. Nous pourrions citer en exemple le cas d'Israël. Mais on n'oubliera pas qu'il y a eu, pour faciliter la mise en valeur de la terre ingrate de Judée et la constitution progressive d'une économie « complexe » en Palestine, des concours puissants et gratuits de la part des capitalistes américains, et surtout la foi sioniste (ne pas confondre avec la foi mosaïque).

45. Cf. la publication de l'E. C. L. A., nº E/CN 12/221 du 18 mai 1951.

locales, et surtout pour satisfaire les besoins croissants de grands « centres » industriels. Les recettes tirées de la vente de ces produits fournissaient les devises nécessaires pour payer les importations d'articles manufacturés, et surtout pour régler les copieux bénéfices des investisseurs étrangers. Enfin, l'application des techniques les plus avancées se trouvait généralement limitée aux branches d'activité qui, de manière directe ou indirecte, étaient tournées vers les marchés extérieurs. Aussi la croissance n'affectait-elle que des secteurs réduits des économies considérées, financés par des investissements d'origine extérieure, administrés par des entreprises le plus souvent étrangères et dont les « effets de radiation » sur l'économie interne étaient en général très faibles.

Mais une fois franchi un certain « seuil », le processus de croissance se modifierait du tout au tout et l'activité économique se tournerait de plus en plus vers la satisfaction directe des besoins internes; la capacité d'importer deviendrait un instrument au service du développement progressif de la production nationale; des efforts seraient déployés pour appliquer les progrès techniques à toutes les branches de l'activité économique, et surtout aux occupations présentant un niveau peu élevé de productivité, dans le but de porter au maximum possible les niveaux de consommation intérieurs pour les couches les plus larges de la population intéressée.

Aussi l'effort d'investissement aurait-il à y être fourni de plus en plus par l'épargne intérieure, au prix d'une pression croissante sur les consommations des catégories sociales les plus aisées, incompatible avec la réalisation immédiate d'un standing d'existence aussi élevé que celui des pays les plus avancés.

Un tel schéma n'apaise point toutefois toutes nos inquiétudes. Il ne nous dit rien sur la nature des facteurs qui commanderaient à une telle évolution, notamment sur les conditions dans lesquelles s'opérerait le passage du premier au second type de développement. Il semble impliquer assez arbitrairement qu'il y aurait, passé le « seuil », substitution complète de l'un à l'autre, sans que l'on puisse vraiment expliquer les raisons de sa réalisation ni pourquoi elle serait complète [46]. Elle paraît bien enfin malmener quelque peu la réalité historique.

46. L'étude précitée met surtout l'accent sur l'influence de facteurs de caractère « exogène » aux économies sous-développées, tels que les guerres mondiales

Les discussions les plus courantes sur la nature du processus de croissance s'en tiennent à l'examen de deux points — assurément essentiels pour la plupart des pays qui sont en cause — et qui sont relatifs, le premier à la vocation au développement industriel, le second à l'importance de la place à conserver et au rôle à réserver dans un tel processus aux activités de caractère agricole.

Nous avons rappelé, dans la première partie de ce rapport, les raisons pour lesquelles il nous paraît inexact de vouloir assimiler l'état de pauvreté au caractère agricole de l'activité économique et de prétendre expliquer l'un par l'autre. Mais, comme le note Viner [47], ceci ne signifie nullement que la voie du progrès économique ne passe point, pour beaucoup de pays et même pour la plupart des pays, par l'étape de l'industrialisation. Il y a là une question de cas d'espèce, pourvu que l'on ne perde jamais de vue le seul véritable critère du progrès, à savoir l'élévation des niveaux de vie. La vocation industrielle des économies de type rural doit être démontrée. Elle est fonction de données multiples, dont il serait superflu d'entreprendre ici l'analyse, et elle n'est pas sans limites [48].

Ce serait une bien mauvaise façon de poser le problème que d'affirmer *a priori* l'existence d'une supériorité inhérente de l'industrie sur l'agriculture ou de l'agriculture sur l'industrie.

Toujours en accord avec Viner, nous pouvons affirmer qu'aucune ligne de séparation ne saurait être tracée entre les deux branches d'activité autrement que par le fruit d'un calcul arbitraire. En fait, dans une économie de libre entreprise, le choix entre l'expansion de l'agriculture et celui de l'industrie est assuré par les décisions des entrepreneurs, des détenteurs de capitaux et des salariés. Dans la mesure où une action gouvernementale se trouverait nécessaire dans le cadre d'un planning, total ou partiel, du développement recherché, notamment en ce

et la grande crise économique des années 1930. Ces événements ont indubitablement contribué à créer ou à intensifier des processus de développement « complexe », mais tout simplement, à notre avis, parce qu'ils ont bouleversé les données d'un équilibre préétabli. L'étude en question ajoute qu'ils auraient suscité une volonté de croissance dont l'origine est à rechercher « in the vital impulses which exert a powerful influence on the course of events ». *Op. cit.*, p. 6.

47. *Op. cit.*, p. 99.

48. Voir notre introduction au volume collectif sur l'*Industrialisation de l'Afrique du Nord*. Publication du Centre d'études de politique étrangère, Paris. Colin, 1952.

qui concerne les investissements de caractère public, on ne voit pas comment, pour fonder une telle décision sur une base rationnelle et éviter les déperditions consécutives à une mauvaise répartition des moyens entre l'agriculture et l'industrie, il serait possible de procéder autrement que par le recours à des considérations de coûts et de profits comparés, selon les diverses possibilités d'affectation des ressources productives limitées, tant humaines que matérielles, dont on disposerait pour promouvoir cette politique [49].

Il est fort possible en effet que l'on aille trop loin ou trop vite dans la voie d'une industrialisation « forcée » et que l'on s'aperçoive, mais trop tard pour éviter certains gaspillages, qu'une croissance « harmonisée » ne doit pas sous-estimer les relations fondamentales qui associent le développement de l'industrie à celui de l'agriculture, et que ce dernier, loin d'être posé comme une alternative au premier, doit être considéré en général comme la condition d'une industrialisation plus poussée. Tel semble être, notamment, l'un des enseignements que l'on puisse tirer de l'exemple récent de la Turquie [50].

On peut être amené en effet à considérer deux cas dans la situation des pays qui ne possèdent pas un potentiel de ressources agricoles d'une richesse telle qu'ils puissent espérer réaliser une forte augmentation de leur revenu national par tête sans un substantiel progrès de leur activité industrielle et, naturellement, de toutes les branches « tertiaires » qui leur sont associées.

Il peut s'agir en premier lieu de pays à faible densité moyenne de population, vivant d'une agriculture (et éventuellement d'élevage) plus ou moins arriérée, dépourvus de moyens de stockage et de transport véritablement économiques, obligés, par consé-

49. Il existe sur cette question une copieuse littérature. Pour une approche théorique, se reporter à Mandelbaum, *The industrialisation of backward areas*, Oxford, Blackwell, 1945.

Les effets (estimés avantageux) du développement industriel sur le revenu moyen par tête ont été analysés par Louis Bean aux *Studies in income and wealth*, vol. 8, p. 119-143. Voir aussi Paï-Kang-Chang, *Agriculture and industrialisation*, Harvard, University Press, 1949.

50. Le rapport de la mission d'études (mission Barker) envoyée en Turquie par la Banque internationale pour la Reconstruction et le Développement analyse soigneusement ce phénomène de « sur-industrialisation » hâtive, conduite sans préoccupation d'établir un marché suffisamment important pour les produits industriels et de dégager une main-d'œuvre disponible. Cf. *The economy of Turkey*, B.I.R.D., Washington, 1951.

quent, d'assurer l'approvisionnement de leurs zones urbaines dans des conditions fort onéreuses [51]. L'essor industriel dépendra donc de la mesure dans laquelle les progrès de l'agriculture permettront d'abaisser le coût des subsistances et de libérer la main-d'œuvre indispensable aux usines nouvelles.

Dans le cas des pays à très forte densité rurale (Asie du Sud-Est, Antilles), la décongestion des zones surpeuplées sera commandée par les progrès du développement industriel. Mais une amélioration de la productivité de l'agriculture, facilitée d'ailleurs par l'exode des surplus de population, n'en demeure pas moins indispensable pour mieux nourrir les gens des villes tout comme ceux des champs (dont les exigences alimentaires deviendront plus pressantes au fur et à mesure que leur pouvoir d'achat se développera) [52], pour assurer des excédents réguliers des exportations sur les importations de produits alimentaires, lorsqu'ils sont nécessaires pour le maintien de l'équilibre des balances extérieures et pour permettre de réduire au minimum l'intensité des pressions inflationnistes et les risques de distorsion qui en résultent.

Ainsi l'opposition entre l'agriculture et l'industrie en tant qu'éléments de la croissance nous paraît-elle tout à fait artificielle. Il faudrait vraiment que soit constatée la conjonction historique de toute une série de données particulières pour qu'un pays puisse assurer son développement en sacrifiant la première à la seconde (cas de l'Angleterre de 1860 à 1930) ou la seconde à la première [53]. Une agriculture « modernisée » est un adjuvant à l'essor industriel, par une production plus abondante et à meilleur prix de revient des denrées alimentaires et des matières premières industrielles, par la possibilité d'y dégager une main-d'œuvre devenue disponible pour les activités non agricoles, par l'ouverture d'un marché intérieur élargi pour les produits de l'industrie.

Et, réciproquement, des industries nouvelles ou plus actives représenteront des débouchés intérieurs accrus pour les produits de l'agriculture, et des possibilités d'approvisionnement plus

51. Tel fut le cas, jusqu'à nos jours, du Brésil avec les deux centres urbains de Sao-Paulo et de Rio de Janeiro.
52. On le constate déjà pour l'Inde. Et la même remarque a été souvent faite depuis la guerre pour les populations musulmanes d'Afrique du Nord.
53. Ce fut peut-être le cas de la France, avec une certaine politique « méliniste ». Il semble bien qu'elle y perdit, en fin de compte.

grandes, en prix et peut-être même en qualité, au moins pour certains des biens fabriqués nécessaires à la culture, sans compter enfin toute la série des avantages accessoires que tirent les exploitations rurales de la constitution d'une zone industrielle dans leur propre rayon d'action [54].

2. — *Les conditions du développement.*

La place nous fait défaut pour insister avec tout le soin désirable sur les multiples conditions auxquelles demeure subordonnée la croissance d'une économie sous-développée. Il importe que tous les obstacles susceptibles d'encombrer la route du progrès soient combattus et écartés. Il faut de plus que, sur une route ouverte, la marche en avant soit assurée et que, si un élan initial ne suffit pas à mettre en action un mécanisme en quelque sorte auto-moteur de l'économie, celle-ci puisse recevoir des impulsions susceptibles de jouer, à tout moment, dans le sens et avec l'intensité voulus.

Or, la tâche est difficile, du moins à ses débuts, parce que toutes tentatives pour vaincre l'insuffisance du développement semblent se heurter à des contradictions apparemment insolubles : un pays est pauvre parce qu'il n'est pas développé; son développement exige un équipement (tant économique que social); or, il ne peut s'équiper parce qu'il ne dispose pas d'une épargne disponible suffisamment élevée, en raison même de sa pauvreté. On pourrait encore ajouter qu'il n'y a pas de progrès possible — notamment de caractère industriel — sans des aménagements généraux, permettant aux activités nouvelles de bénéficier de ces « économies externes » (au sens marshallien du terme) qui sont indispensables au bon fonctionnement de l'économie (par exemple, en matière de transports, fournitures d'énergie, conditions de l'habitat, etc.). Or, des services de ce genre ne sont fournis que s'ils sont demandés, et leur demande est précisément subordonnée à la réalisation des progrès qu'ils conditionnent [54 bis].

54. Cf. les considérations développées par l'E.C.L.A. dans le chapitre v de sa publication précitée sur : *Le développement économique de l'Amérique latine et ses principaux problèmes.*

54 *bis*. Cf. Jewkes, *The growth of world industries, Oxford, Economic papers*, février 1951, p. 5.

Sans doute ces obstacles ont-ils pu être franchis par tous les pays qui sont aujourd'hui largement en avance sur les autres. Certains d'entre eux ont évidemment pu profiter d'une aide extérieure, et dans des conditions souvent fort avantageuses (par exemple, les Etats-Unis et, dans une moindre mesure, le Japon). Mais d'autres ont effectué leur « transition » par le seul secours de leurs propres moyens, soit qu'ils fussent les premiers à l'accomplir (il s'agit surtout de l'Angleterre, et, dans une moindre mesure, des pays aujourd'hui industrialisés de l'Europe occidentale), soit que, par politique délibérée, ils aient résolu de se développer en vase à peu près clos (cas de l'U. R. S. S.).

Mais le problème auquel les pays sous-développés ont à faire face se présente aujourd'hui dans des conditions fort différentes de celles devant lesquelles s'étaient trouvées placées les nations que nous venons de citer. On pourrait soutenir qu'à certains égards ces conditions sont plus avantageuses, car l'expérience des autres peut permettre d'éviter certaines erreurs, de franchir avec plus d'assurance la période des tâtonnements, d'éviter des investissements rendus souvent inutiles (avant même amortissement complet) par les transformations incessantes de la technique, et de mettre en œuvre les applications les plus perfectionnées des découvertes les plus récentes. A cet égard, il serait bien vrai de dire que « tout retard recèle une avance ». Et l'une des manières de combler plus rapidement ce retard consiste dans la mise en application, sur le plan international, d'une large politique de diffusion des connaissances scientifiques et de leurs applications pratiques, connue aujourd'hui sous l'appellation d'assistance technique et qui constitue effectivement l'un des deux éléments du fameux Point IV du président Truman [55].

Mais le retard économique risque aussi d'aggraver la situation de celui qui en est la victime. La situation des pays actuellement sous-développés n'est certes pas comparable à ce que pouvait être celle de l'Europe occidentale au début du XIX[e] siècle, celle des Etats-Unis au lendemain de la guerre de Sécession ou celle du Japon aux alentours de 1900.

Beaucoup de ces pays ont été entraînés dans le sillage d'éco-

55. Il n'en sera pas autrement question dans le cours de ce rapport. On sait que le second élément de la politique d'aide aux pays sous-développés préconisée par le Président des Etats-Unis consiste dans un encouragement systématique aux investissements internationaux d'origine privée. On reviendra sur ce point dans la troisième partie.

nomies « dominantes », auxquelles les rattachaient des liens qui n'étaient d'ailleurs pas nécessairement de caractère colonial. Et ces rapports de domination, sur base de dépendance politique ou non [56], ont naturellement créé une situation dont nous ne pouvons ici entreprendre l'analyse, mais qui commande, au moins pour partie, les conditions d'une politique de développement.

Il faut aussi ajouter que beaucoup de ces pays n'ont eu jusqu'à présent ni la possibilité, ni la volonté de mettre en œuvre une telle politique. Leur revenu « national » est faible et souvent mal réparti. L'épargne purement « volontaire » est insuffisante. Dans beaucoup d'entre eux, les investissements privés d'origine étrangère ont été effectués, très logiquement d'ailleurs, dans des branches d'activité de caractère commercial ou purement extractif [57] et les profits qui ont été retirés ont été transférés dans le pays d'origine. Dans la mesure où l'épargne locale permet la réalisation d'investissements « autochtones », ceux-ci portent sur des opérations qui n'ont pas d'influence sur le développement ou qui contribuent même à le retarder (spéculations sur terrains ou stocks commerciaux, constructions d'immeubles de luxe dans les villes, etc.).

Comme l'ont souligné à juste titre plusieurs auteurs, soit parce que les occasions d'investissements faciles et de rendement relativement élevés ont beaucoup baissé dans les pays neufs (les bonnes occasions ayant fait pour ainsi dire l'objet d'un véritable « écrémage »), soit parce que la constitution d'un équipement de base et d'un outillage industriel est une chose beaucoup plus coûteuse (en termes réels) aujourd'hui qu'il y a un siècle et demi, les conditions du développement des pays attardés sont, toutes proportions gardées, plus difficiles à réunir à l'heure actuelle que dans le passé. En tout cas, « la réalisation d'un taux déterminé de progrès annuel exige l'épargne d'une plus grande proportion du revenu total dans les pays attardés que dans les nations développées » [58].

56. Pour l'application de « l'effet de domination » à la théorie économique moderne, et notamment l'analyse des relations entre métropoles et colonies, cf. François Perroux, *The domination effect and modern economic theory*, in *Social Research*, juin 1950, p. 201.

57. Il ne faudrait toutefois pas omettre l'activité des investissements de « plantations ». Mais il s'agit encore du secteur primaire de l'économie.

58. Aubrey, *The rôle of the state in economic development*, *American Economic*

Les trop brèves considérations qui précèdent nous conduisent tout droit au cœur d'un problème sur lequel les discussions sont actuellement les plus vives et qui porte sur le point de savoir dans quelle mesure le développement économique n'est réalisable que s'il est dûment « planifié » ou, à tout le moins, « programmé ». Il ne peut s'agir pour nous d'ouvrir ici un débat complet, ni de recenser toutes les pièces du procès, ni même d'interroger les faits.

Il serait sans doute intéressant de se demander dans quelle mesure une planification générale de leur économie a pu, depuis cinq ou six ans, promouvoir un progrès « réel » dans les pays actuellement voués au régime politique de la « démocratie populaire » et au « satellisme économique » de la Russie des Soviets. Il faudrait aussi faire la balance entre les gains éventuellement réalisés sur le plan du « bien-être » et les pertes (on peut naturellement discuter sur ce point) qui ont dû être supportées sur d'autres tableaax. Mais la question de la croissance, en ce qui touche ces pays, est moins intéressante pour notre propos immédiat, en ce sens que, si l'on admet le principe de la planification générale dans le cadre d'une économie collectiviste, c'est-à-dire très largement étatisée (même si le principe de l'exploitation paysanne privée s'y trouve apparemment, et temporairement maintenu), il va de soi que le Gouvernement planificateur ne peut pas ne pas assigner à son action un objectif de développement.

On peut toutefois se préoccuper d'atteindre cet objectif et ne point vouloir du « planisme central ». Sera-t-il alors suffisant de faire confiance aux libres initiatives des entrepreneurs, établis ou à naître; aux libres décisions des titulaires de revenus, optant pour la consommation ou l'épargne, la thésaurisation ou le placement; aux libres préférences des possesseurs de capitaux comme à celles des détenteurs de force de travail ? En un mot, quelles doivent être les parts respectives de l'action privée et de l'intervention publique dans la mise en œuvre d'une politique

Review, mai 1931, p. 272. Le professeur Frankel estime que la disparition des investissements de caractère spéculatif et de rentabilité immédiate dans les pays d'Afrique situés au sud du Sahara rend nécessaire un nouveau type d'investissement qui ne peut plus être rentable qu'à longue échéance, et pose le problème de la mise en valeur de ces territoires sur un plan entièrement nouveau. Cf. *Quelques aspects des problèmes des investissements et du développement économique du continent africain*, in *Bulletin international des sciences sociales de l'U. N. E. S. C. O.*, printemps 1951, p. 11.

de développement appliquée à une économie attardée, mais non socialisée ? Les opinions divergent et l'on ne saurait s'en étonner [59].

On pourrait évidemment soutenir que, puisque dans le passé, la pratique du laisser-faire [60], loin de constituer un obstacle au développement des pays qui lui ont été fidèles, en a plutôt hâté le cours, rien ne devrait s'opposer à ce qu'il n'en soit pas encore ainsi pour ceux qui, pour des raisons diverses, ne suivent qu'avec un certain décalage la marche générale du progrès dans le monde. Mais, nous l'avons dit, la question n'est plus tout à fait la même. Les données du problème sont différentes. Disons-le bien franchement : un développement spontané ne paraît plus chose possible, en l'état actuel des exigences techniques, de l'organisation des institutions, de la nature des rapports de force et des « jeux » qui constituent à notre époque la trame fondamentale de la vie économique.

Comment concevoir un développement sans une large part d'investissements publics, sans une politique de choix consciente et mûrement délibérée, sans établissement d'un ordre des urgences, sans l'assurance préalable des coordinations et complémentarités nécessaires, sans le maintien d'une certaine continuité dans les directives de base et dans l'exécution des programmes ? L'histoire contemporaine est malheureusement trop remplie de tentatives avortées, parce que conçues au hasard et d'une manière décousue, d'initiatives trop hardies au départ et qui n'ont pu conduire, parce que non insérées dans une action d'ensemble, qu'à des résultats décevants [60 *bis*].

59. La thèse libérale avait déjà été soutenue en 1945 par Yuan-Li-Wu dans une discussion avec Rosenstein-Rodan, partisan du « Planning de développement ». Cf. *Economica*, août 1945, *A note on the post-war industrialisation of « backward » countries*. Elle a été reprise par Louis Baudin — mais avec un louable souci des contingences — dans son étude précitée sur *Le libéralisme dans les pays sous-développés d'Amérique du Sud*.

Le Comité des experts de l'O. N. U. a défendu une thèse favorable au *planning* (*Measures*, *op. cit.*, p. 66) et le principe d'une « programmation » nécessaire a été reconnu par la Banque internationale pour la Reconstruction et le Développement, dans son dernier rapport annuel (1951).

60. A vrai dire, une « certaine » pratique d'un « certain » laisser-faire, qui, selon le mot de Léon Walras, n'avait pas grand-chose à voir avec le : ne rien faire.

60 *bis*. Le professeur Jewkes (*op. cit.*, p. 6) distingue, dans le cadre un peu restreint de l'industrialisation des pays agricoles, les transitions « *spontanées* » (intervention de l'Etat réduite à son minimum, cas de l'Angleterre), des transitions *provoquées* (l'Etat fournissant l'essentiel de la *driving force* et imposant délibérément les sacrifices requis par les investissements : cas de la Russie) ou

Qu'on veuille bien nous entendre : il nous paraît qu'une telle « planification » demeure parfaitement compatible avec le maintien d'un large secteur privé. Elle doit même avoir pour résultat d'en consolider la situation. Elle peut être surtout « d'incitation » et « d'ajustement », c'est-à-dire viser à réduire les goulots, corriger les déséquilibres, renforcer la cohérence des ensembles, pallier les déficiences, ouvrir des voies, et suggérer des formules nouvelles [61], soutenir les débuts difficiles [62], assurer un minimum de régularité dans l'expansion [63], bref, orienter les décisions individuelles par le jeu souple et délicat des stimulants et des mesures répulsives que permet un maniement judicieux de techniques d'intervention aujourd'hui bien éprouvées (fiscalité, crédit, contrôle des mouvements commerciaux et du commerce des devises, etc.). Ajoutons enfin que le premier chapitre de cette action constructive devra, le plus souvent, porter sur la réforme de l'Etat lui-même, de manière à mettre l'appareil politique et administratif du pays en mesure de remplir avec efficacité les tâches qui lui sont confiées. Le développement économique ne requiert pas seulement de la force motrice, des capitaux, des techniciens qualifiés et des chefs d'entreprises. S'il doit être organisé et soutenu, il exige aussi la présence de commis, grands et petits, qui connaissent leur métier et qui puissent l'exercer [64].

encore *aménagées* (intervention réelle, mais limitée de l'Etat. Aide en capitaux extérieurs : cas du Japon), et enfin « *avortées* » (pas d'élan suffisant pour déclencher une « révolution industrielle » : cas de l'Inde).

61. Sous la forme, par exemple, d'entreprises-pilote qui, après avoir administré la preuve de leur » viabilité », pourront être passées du secteur public au secteur privé ou exploitées sous l'une des multiples formules auxquelles se prête l'économie mixte. Il serait bon de rappeler ici le rôle joué par les entreprises « royales » dans l'édification progressive du capitalisme industriel, aux XVII[e] et XVIII[e] siècles. Se reporter notamment aux ouvrages de Germain-Martin.

62. La politique douanière peut naturellement être mise au service de la politique du développement. Mais il faut y voir, à notre avis, autre chose qu'un simple protectionnisme « éducateur ». L'E. C. L. A. soutient la nécessité de ce dernier (*Theoretical and practical problems of economic growth*, *op. cit.*, p. 43). Mais on pourrait citer des pays qui, comme le Maroc, se développent sans autre protection qu'un droit uniforme *ad valorem* de 11,5 % sur les importations. L'Algérie s'industrialise sans autre protection vis-à-vis de la concurrence « française » que son éloignement de la métropole.

63. Il est logique de lier la politique du développement avec une action de stabilisation anti-cyclique (en établissant des programmes suffisamment flexibles et en tenant en réserve des ressources susceptibles d'être utilisées en période de récession). C'est ce que recommande le Comité des experts de l'O. N. U. présidé par le professeur Angell, dans son récent rapport : *Measures for international economic stability*, p. 28.

64. Cf. l'étude de Sir Theodor Gregory : *The problems of the under-developed*

Il peut enfin nécessiter la mise en œuvre de toute une action visant à l'éducation générale de l'opinion, voire à la transformation des mœurs, lorsque celles-ci opposent au progrès économique des obstacles qu'aucune habileté technique n'est susceptible de surmonter [65].

3. — *Modalités et conséquences* [66].

Le principal danger auquel est exposée l'exécution des plans de développement consiste dans les défauts d'ajustement entre tous les éléments dont l'intervention dans le déroulement de la croissance doit être complémentaire. Aller trop loin ou trop vite dans certains domaines entraîne nécessairement des gaspillages, si le reste de l'ensemble ne suit pas à même allure.

Il y a là un risque qui pèse d'ailleurs sur toutes les tentatives de planification à base, au moins partielle, de « macro-décisions ». La correction des erreurs n'est plus relativement immédiate ni relativement automatique, comme dans le cas d'une économie dont le principe moteur est assuré par le jeu d'une multitude de décisions individuelles mettant chacune en cause des intérêts de dimensions restreintes.

Il n'est donc pas possible de pousser le développement à n'importe quel rythme, et c'est l'élément dont la croisance est la plus lente qui commande nécessairement à l'évolution de l'ensemble. Comme l'a fait remarquer le professeur Frankel à propos des investissements en Afrique, l'expérience acquise prouve qu'il existe un taux optimum d'absorption des capitaux et que celui-ci dépend de la disponibilité des facteurs complémentaires de l'offre. Ainsi l'allure du développement économique ne peut-elle

world, in *Lloyds Bank, Review*. octobre 1948. La mission d'assistance technique envoyée auprès de la République d'Haïti par les Nations Unies a beaucoup insisté sur cet aspect de la question. Voir son rapport : *Mission en Haïti*, juillet 1949, p. 8 et suiv.

65. Cette action s'impose certainement dans les pays musulmans. Nous avons tout lieu de penser qu'il en est de même dans l'Inde. Du point de vue strictement économique, la vache sacrée n'y est pas autre chose qu'une véritable calamité.

66. Il n'est pas question ici d'examiner les politiques actuellement en cours d'application dans un grand nombre de pays en vue d'y promouvoir ou d'y accentuer le progrès économique. Le Département des Affaires économiques de l'O. N. U. en a déjà analysé un certain nombre dans les deux volumes de sa publication : *Economic development in selected countries : plans, programmes and agencies* (1947 et 1950).

être forcée par des expédients artificiels, par des investissements exagérés ou par le recours à la contrainte [67].

Tout dépend, en fin de compte, des dotations de ressources productives dont dispose le pays au moment de lancer son programme de développement, ainsi que de l'ampleur des concours extérieurs qu'il lui est possible d'espérer.

Si ces derniers sont limités et si le pays ne peut guère compter que sur les offres intérieures de force de travail et de matières premières jusqu'alors inemployées ou susceptibles d'être dégagées de leurs anciennes activités, il est bien certain que la période de démarrage sera plus malaisée à franchir que si des équipements et des techniciens peuvent venir de l'extérieur (avec financement assuré par des capitaux, eux-mêmes d'origine extérieure) [68].

De toute façon, le souci d'efficacité exige qu'il soit tiré le meilleur parti possible des ressources limitées dont on dispose sur place et qu'il soit pourvu à la satisfaction des besoins les plus urgents. On a pu faire remarquer, par exemple, qu'il n'était pas nécessaire de se préoccuper du matériel industriel tant que l'on ne disposerait pas de la force motrice nécessaire pour le faire tourner, ou encore de développer une production minière dont les produits ne pourraient être transportés ni aux ports d'embarquement, ni aux usines transformatrices locales qui seraient capables et auraient le désir de les utiliser.

Il faut même aller plus loin : les exigences de l'économie dans les moyens et de la coordination dans la mise en œuvre peuvent parfaitement justifier le maintien, dans certains cas, de techniques d'utilisation des ressources productives qui seraient considérées comme périmées dans des pays plus avancés. A cet égard, il est vrai de soutenir que le « retard technique » peut être considéré comme une preuve de sagesse [69], de sagesse économique, cela s'entend. La solution la plus raisonnable dépend des rap-

67. Cf. *Capital investments in Africa*, Oxford, University Press, 1948, p. 424.

68. Dans le cas des colonies et territoires d'outre-mer relevant « d'Unions politiques », l'aide des métropoles peut s'avérer extrêmement précieuse, si toutefois celles-ci sont capables de la fournir en qualités et quantités voulues et d'en assurer le concours à un rythme suffisant pendant toute la durée d'exécution des plans de développement coloniaux. Voir sur tous ces points l'étude de Luc de Carbon aux *Cahiers de l'I. S. E. A.* précités sur : *Les investissements dans les territoires dépendants*.

69. Cf. James Baster, *A second look at point four*, *American Economic Review*, mai 1951, p. 399-406.

ports comparés des productivités en valeur et des coûts des facteurs utilisés.

Nous touchons ici à la distinction nécessaire entre le point de vue technique et le point de vue économique. Et les modalités de la croissance dépendront naturellement de la nature et de l'importance de toutes les données en cause. Un seul exemple : il est bien évident que les techniques *labour-saving* ne seront pas à rechercher dans les pays dotés d'une main-d'œuvre abondante, mais souffrant, par contre, d'une grande rareté de capital, tandis qu'elles seront mieux à leur place là où la population « active » est manifestement au-dessous de l'optimum, comme au Brésil ou en Argentine [70].

Les considérations qui précèdent sont loin de présenter un caractère purement théorique. C'est bien à elles, en effet, qu'il faut se référer pour décider des modalités et de l'allure du progrès recherché.

On peut avoir par exemple de bonnes raisons — nous l'avons dit — de se préoccuper d'accroître la productivité de l'agriculture. Rien n'indique à priori quelle sera la dimension moyenne des exploitations à encourager. Tout sera fonction des données de fait; il est vraisemblable que, dans beaucoup de pays sous-développés, la politique à mettre en œuvre exigera l'accomplissement préalable de profondes réformes, ayant pour but la redistribution de la propriété du sol et la réorganisation des systèmes traditionnels d'exploitation. On pourrait aussi se demander dans quelle mesure — et à quelles conditions — la diffusion d'un paysannat serait susceptible de représenter l'un des éléments de cette politique [71].

70. De toute façon, les techniques *capital-saving* s'imposeront, du fait de l'insuffisance des capitaux disponibles dans toutes les économies en état de sous-développement. Mentionnons toutefois les grosses difficultés que peut engendrer le caractère indivisible de certains équipements (par exemple ceux des grandes vallées).

71. Cette diffusion peut aussi être désirée pour des motifs d'ordre extra-économique. Il reste alors à se demander si elle est ou non compatible avec le développement recherché. Le problème se pose actuellement dans tous les pays africains de l'Union française, comme d'ailleurs au Congo belge et dans les colonies britanniques.

Le Secrétariat général de l'O. N. U. a récemment publié une étude d'ensemble sur la réforme agraire, considérée comme instrument du développement économique (*Land reform, Defects in agrarian structure as obstacle to economic development*, New-York, 1951). Cette étude a provoqué un important débat devant le Conseil économique et social (13e session).

Cf. aussi Fitz Gerald, *Land tenure and economic development*, in *Land economics*, numéro de novembre 1951.

En ce qui concerne l'activité industrielle, de sérieuses questions se trouvent aussi mises en cause. Dans un grand nombre des pays intéressés, les opérations de transformation sont encore effectuées par une classe artisanale dont l'activité représentait, depuis fort longtemps, un élément essentiel de leur structure économique. Faut-il sacrifier cet artisanat aux exigences du développement ? Celles-ci impliquent-elles nécessairement une transformation à base d'exploitations de grande dimension, avec emploi d'une « classe » importante de salariés plus ou moins « prolétarisés » ? Il n'est pas du tout prouvé, comme l'a bien fait remarquer Henry Aubrey, que l'activité à base de petites entreprises (*small industries*) ou d'exploitations à domicile (*cottage industries*) ne puisse trouver place dans un aménagement *rationnel* du développement économique, notamment lorsqu'il s'agit d'activités qui ne sont pas susceptibles de mettre en jeu le mécanisme des rendements croissants. Et il se peut aussi, bien entendu, que cette place soit sauvegardée, pour des raisons de stabilité sociale et politique, même si la croissance économique recherchée devait en être rendue plus lente [72]. De toute façon, de difficiles aménagements sont à prévoir, dans toute la mesure où il s'agira d'assurer le reclassement d'un nombre peut-être fort élevé de personnes actives, tout en s'efforçant de ne point porter atteinte au but de la transformation provoquée, à savoir réaliser un accroissement aussi rapide et aussi élevé que possible du produit « national » global du pays considéré [73].

Et nous pourrions ajouter que, de l'action complexe de toutes ces données qui, tantôt jouent dans le même sens et tantôt se neutralisent les unes les autres, qu'il s'agisse des facteurs tenant à la main-d'œuvre, aux matières premières, aux disponibilités en capital ou à la situation des débouchés (tant intérieurs qu'extérieurs), dépendent toutes les perspectives du développement industriel quels que soient les aspects que l'on prenne en considération : étendue des exploitations, niveau technique, emplace-

72. Cf. Aubrey, *Small industry in economic development, in : Social Research*, septembre 1951 (avec une importante bibliographie). Le problème se trouve aussi abordé dans l'étude de Buchanan et la note de Belshaw sur les effets de l'industrialisation, à l'*Economic Journal* (décembre 1946 et septembre 1947).

73. L'O. I. T. s'est préoccupée de ces aspects du problème et a proposé certains remèdes pour réduire l'intensité et la durée du « chômage technologique » engendré par le développement. Cf. *La lutte contre le chômage*, *op. cit.*, p. 184.

ment, etc. Reconnaissons donc, sans y trouver motif d'irritation, la complexité extrême et la suprême relativité d'un problème auquel il serait vain de vouloir apporter une solution valable pour tous les lieux, sinon même pour tous les temps [74].

TROISIEME PARTIE

Aspects financiers.

On peut se demander si Keynes ne pensait pas aux problèmes posés par le sous-développement lorsqu'il formula cette remarque que le premier devoir du financier est de bien se persuader qu'aucune question économique ne se règle, en définitive, sur des fondements purement financiers. En effet, la croissance n'est pas, du moins à titre principal, une question de finance et il nous faut bien, sur ce point, donner raison à Adam Smith contre les tenants du « système commercial ». C'est avant tout une question de productivité et d'équipements; aussi nous a-t-il paru plus logique et plus fructueux d'en conduire jusqu'ici l'analyse en termes d'économie « réelle ».

Toutefois, le rôle de la « finance », même dans des économies dont certaines n'ont guère dépassé le stade de la « primitivité », n'est pas négligeable. S'il est encore des pays dans lesquels l' « économie de subsistance », à caractère amonétaire, représente la part principale du produit et du revenu social et s'il peut être tout à fait rationnel de préconiser, à leur usage, la mise en œuvre d'une épargne et d'un investissement « réels » [75], il faut tout de même convenir que la diffusion de l'économie monétaire est aujourd'hui assurée sur toute la surface de la terre et que le progrès économique n'est plus réalisable sans l'emploi d'une technique financière appropriée.

74. Les professeurs Sargant Florence (*op. cit.*) et Arthur Lewis (*The industrialisation of the british West-Indies*, in *Caribbean Economic Review*, vol. II, nº 1, mai 1950) ont tenté d'apporter une réponse aux questions relatives à la nature et à l'emplacement des activités industrielles désirables, dans le cadre d'un développement organisé, en faisant jouer un système fort complexe d'indices se rapportant à chacun des éléments susceptibles d'exercer une influence notable sur la solution recherchée. Voir aux textes.

75. Sous la forme, par exemple, de prestations de journées de travail de la part d'un groupe social donné (tribu, village) à des fins d'équipement public (construction d'une école, d'un dispensaire, entretien du réseau routier, etc.). Les expériences de service civil obligatoire, en vue de fournir la main-d'œuvre des grands travaux d'intérêt général, qui sont pratiquées dans certains pays, relèvent aussi, au moins pour partie, de l'économie « réelle ».

Nous terminerons donc ce rapport par quelques aperçus sur les aspects financiers du sujet, en distinguant selon que les moyens de financement sont à l'usage purement intérieur ou selon qu'il s'agit de pourvoir à des dépenses en monnaies étrangères [76].

1. — *Le financement intérieur.*

Le premier devoir du pays préoccupé de son développement est de commencer par tirer le parti maximum des ressources naturelles et humaines dont il dispose sur son territoire, et, par conséquent, d'assurer le financement de leur utilisation par des moyens purement internes.

Le problème fondamental est celui de l'épargne. Le rapport des experts de l'O. N. U. note justement à ce sujet que si dans les pays où le progrès économique s'est effectué à un rythme rapide, la formation nette du capital intérieur s'est élevée au moins à 10 % du revenu national, et parfois bien davantage, par contre, dans les pays sous-développés, le taux d'investissement net ne dépasse pas, en général, 5 % dudit revenu, même avec l'appoint des capitaux d'origine extérieure. Il est même arrivé que, dans certains pays (notamment en Asie), ce taux tombe à un montant guère plus élevé que celui de l'accroissement de la population.

Que peut-on faire pour stimuler, non seulement l'esprit d'épargne, mais aussi les « incitations » à donner au produit de cette épargne des emplois compatibles avec les exigences de la croissance [77] ?

76. Cette distinction peut présenter quelques difficultés dans le cas des rapports entre colonies et T. O.-M., d'une part, métropoles, d'autre part.

De plus, il est bien évident que ces deux secteurs : finances intérieures et finances extérieures, sont en étroite communication l'un avec l'autre. On notera que la distinction porte sur la destination des moyens financiers, de préférence à leur origine. Les deux points de vue ne se recoupent pas exactement. Si des fonds « nationaux » ne peuvent servir à effectuer des paiements extérieurs, par contre, des fonds d'origine externe peuvent parfaitement permettre de financer des dépenses internes, si la convertibilité en monnaie locale est assurée. Nous n'insisterons pas sur ces complications.

Pour l'ensemble de la question, nous nous permettons de renvoyer le lecteur aux divers rapports (y compris notre rapport général) discutés au Congrès de Londres de l'Institut international de finances publiques, septembre 1951. (Document d'ensemble à paraître à Paris, Editions du *Recueil Sirey*). Rappelons aussi les deux études de l'O. N. U. : *Methods of financing economic development in underdeveloped countries* (1949) et *Domestic financing of economic development* (1950).

77. *Cf. Measures...*, *op. cit.*, chap. VI.

Considérée dans ses sources, cette épargne peut être d'origine privée (individuelle ou collective) ou d'origine publique, volontaire, ou, sous des modalités très diverses, imposée [78]. Elle peut revêtir des formes variées, à commencer par la thésaurisation (en billets ou en métaux précieux), puis comprendre les dépôts en banque ou dans les caisses d'épargne, s'il en est d'organisées, les profits d'entreprise mis en réserve, les versements aux institutions d'assurance et aux compagnies de capitalisation.

Il est inutile d'insister sur les multiples moyens qui sont susceptibles d'être mis en œuvre pour porter à leur maximum les « facultés d'épargne » d'un pays attardé et pour parvenir à les « mobiliser » aussi complètement que possible au service de son développement.

Nous inscririons volontiers en première urgence le problème de l'éducation, puisqu'il s'agit en général de pays pauvres, dans lesquels la modicité des revenus ne laisse que peu de place aux marges d'épargne, dans lesquels, en d'autres termes, la propension moyenne (et même marginale) à consommer est nécessairement très élevée.

Mais il n'est pas exclu, comme on l'a dit plus haut, que le sous-développement n'aille de pair avec une forte inégalité dans la répartition du revenu national entre les diverses « unités de consommation » (et d'épargne individuelle volontaire) [79]. Même si l'on s'efforce de réduire cette inégalité (notamment par le développement), il devrait être possible, tant qu'elle subsiste, de l'utiliser pour les nécessités de la formation du capital intérieur. Ce n'est certainement pas chose facile.

Il faudrait pouvoir lutter contre les excès de la thésaurisation et contre la propension, si répandue dans certains pays (notamment en Asie et dans le Moyen-Orient), à transformer les économies familiales en or ou à les faire passer à l'étranger.

Il faudrait empêcher ou en tout cas restreindre les investissements improductifs, tels que les constructions d'immeubles de luxe dans les villes, les achats de tapis ou de bijoux, l'accroissement inconsidéré du bétail ou les pratiques de polygamie « onéreuse » (dans certaines contrées d'Afrique Noire), ou encore

78. La notion d'épargne « forcée » demeure imprécise. Voir la thèse d'Etienne Mantoux, Lyon, 1942.

79. Il serait intéressant de rechercher si la formule de la « Loi de Pareto » est indépendante des degrés de développement. Il y a là, pour les statisticiens, un ordre de recherches possible (encore inexploré, à notre connaissance).

des acquisitions de produits ostentatoires qui, en raison de leur origine le plus souvent étrangère, accentuent par surcroît les difficultés d'équilibre de la balance des paiements. (Tel est le cas, par exemple, des automobiles de luxe.)

Il faudrait mettre à la disposition des épargnants, gros et petits, un réseau d'institutions financières aussi complet et aussi adapté que possible aux nécessités locales : caisses d'épargne, organismes de dépôts et de crédit, banques commerciales, agricoles, foncières, industrielles, organisées pour faire face aux besoins en crédit court, crédit à moyen terme, crédit à long terme. Il faudrait instituer ou perfectionner les institutions propres aux marchés monétaires comme aux marchés financiers [80].

Il est clair que la mise en application d'une telle politique impose à l'Etat de lourdes, mais impérieuses obligations. Nous ne pourrions mieux faire que de rappeler à ce propos les termes mêmes dont firent usage les directeurs de la Banque internationale pour la Reconstruction et le Développement dans leur troisième rapport annuel :

« Les responsabilités principales dans la réalisation d'un investissement productif des ressources locales doivent être assumées par le Gouvernement local lui-même, en ayant recours à de saines pratiques dans le domaine fiscal et le domaine monétaire, en appliquant une fiscalité aménagée de manière à favoriser la formation de l'épargne et à l'acheminer vers les entreprises productives et en encourageant, dès que les circonstances s'y prêtent, le développement d'un actif marché financier local. Toute action conforme à ces directives n'aura pas seulement pour résultat de stimuler l'accroissement du montant des ressources locales disponibles pour le développement et de réduire ainsi les nécessités de recourir aux capitaux extérieurs, mais aussi de permettre d'attirer tous ceux de ces capitaux dont l'aide peut être désirable. » [81].

Dans une économie à base de liberté d'entreprise, le maniement d'une fiscalité « incitatrice », en tant qu'instrument de

80. *Cf.* notamment, pour les pays d'Asie, l'étude de l'E. C. A. F. E. · *Mobilization of Domestic resources for economic Development and the financial institutions in the E. C. A. F. E. region-O. N. U. Economic bulletin for Asia and the Far East*, 1950, n° 1.

81. I. B. R. D., *Third annual report*, 1947, 8, p. 20.

développement économique, nous paraît présenter la plus grande importance. Nous ne pouvons en dire plus dans le cadre du présent rapport. Bornons-nous simplement à noter qu'un judicieux règlement des impôts doit concourir au développement de l'esprit d'épargne, à la collecte et à l'investissement rationnel de cette épargne volontaire, aussi bien individuelle que collective, au découragement des consommations de luxe et des placements non productifs, à la résorption des « surplus inflationnistes », bref, à la réalisation d'une situation d'emploi optimum de toutes les ressources intérieures.

Cette fiscalité doit être naturellement combinée avec le recours au crédit public (y compris, éventuellement, l'emprunt obligatoire), ainsi qu'avec des pratiques rationnelles de gestion des exploitations publiques et para-publiques. Et son intérêt croît au fur et à mesure que le développement se précise; il est souhaitable en effet qu'elle soit utilisée de manière à renforcer le caractère cumulatif de celui-ci, en facilitant l'emploi à des fins d'équipement d'une partie aussi élevée que possible des surplus réalisés sur le produit « national » global net, dans toute la mesure où ceux-ci ne se trouvent pas absorbés par une augmentation de la population.

On ajoutera enfin qu'elle doit être appuyée par une saine politique monétaire [82]. Nous avons essayé de montrer, dans la première partie de cette étude, les raisons pour lesquelles les économies « sous-développées » se trouvent exposées, par-delà les simples « pressions inflationnistes », aux risques de l'inflation pure. Or, les répercussions de celle-ci sur les modalités et le système de la croissance sont aujourd'hui suffisamment connues et nous n'y insisterons pas; l'inflation accentue les déséquilibres inhérents au processus du développement, et dans la mesure où elle tend à les corriger, c'est au détriment de la justice sociale et de l'ordre politique. Elle est facteur de « faux investissements » et, par conséquent, augmente en fin de compte le « coût général » du progrès. Enfin, elle réduit les chances d'obtention des concours financiers extérieurs ou les rend, en tout cas, singulièrement plus onéreuses [82 bis].

82. Voir notre rapport général précité au Congrès de Londres de l'Institut international de finances publiques, III, par. c) et d).

82 *bis*. Une excellente analyse des méfaits de l'inflation dans l'économie du développement a été donnée par les experts (Prof. Iversen, Leland et Lindahl) chargés par l'O. N. U. d'une mission d'aide technique financière auprès du Gou-

Aussi la mise au point de l'appareil bancaire et le perfectionnement des mécanismes d'émission, sont-ils les éléments nécessaires d'une action qui doit viser à mettre l'administration de la monnaie et la gestion du crédit au service des exigences du développement. Il est certain que, dans la plupart des pays intéressés, la création d'Instituts spéciaux de financement du développement économique, à caractère public ou semi-public, devra être envisagée [83-84].

2. — *Le financement des dépenses extérieures.*

Un pays sous-développé, qui veut s'efforcer de rattraper son retard, peut difficilement se passer d'une aide extérieure (l'exception de l'U. R. S. S. s'explique par des raisons sur lesquelles il n'est pas nécessaire de s'étendre).

Cette aide, notons-le bien, n'est pas réduite au seul domaine financier. L'accueil fait dans le monde aux suggestions du IVe Point a souligné notamment toute l'importance de « l'assistance technique ». Il faut aussi signaler l'entraide que permettent de réaliser les migrations de travailleurs (sans omettre celles des experts, voire des « entrepreneurs », même et peut-être surtout au sens schumpétérien du terme). Enfin, un pays peut être appuyé sur le plan commercial par toutes les dispositions qui sont de nature à accroître sa capacité d'importer, par augmentation du volume de ses exportations, tant visibles qu'invisibles, et amélioration de ses termes d'échange. (Poli-

vernement du Chili. Cf. leur rapport : *Report of the United Nations Economic Mission to Chile*, 1949-1950, New-York, 1951.

Les experts ont notamment recommandé le recours à l'épargne forcée sous la forme d'un emprunt d'Etat obligatoire s'élevant à 5 % du montant des salaires non agricoles (avec stoppage à la source) et frappant les autres revenus selon un barème progressif.

83. De tels Instituts existent dans de nombreux pays, avec des pouvoirs d'intervention, dans la gestion effective des entreprises qu'ils financent, variables selon les circonstances. Nous ne pouvons en donner la liste ici et elle risquerait d'être incomplète.

84. *L'auto-financement* par réinvestissement des profits réalisés dans les entreprises elles-mêmes (que celles-ci aient un caractère public ou privé) est un procédé de financement auquel il peut être rationnel de recourir dans une économie en développement, où les besoins en capitaux sont considérables et les facilités d'épargne limitées. Nous ne partageons pas sur ce point les craintes par trop systématiques de M. Singer (*Revista brasileira*, *op. cit.*, p. 71), sans méconnaître toutefois les dangers d'une pratique qui peut conduire à des investissements arbitraires.

On sait, par exemple, que le vignoble algérien a été en grande partie auto-financé.

tique de soutien des produits « primaires », lutte contre les pratiques « monopolistiques » dans les pays vendeurs de biens d'équipement.)

Mais on s'en tiendra ici au seul aspect financier de la question. Plus précisément encore aux problèmes soulevés par la nécessité de couvrir les dépenses en monnaies étrangères, que la seule valeur des exportations courantes ne suffit pas à compenser.

La mise en application de programmes de développement, tant privés que publics, destinés à permettre un progrès relativement rapide exige en effet des achats importants à l'extérieur de biens d'équipement et de fournitures essentielles. Elle peut, d'autre part, engendrer des menaces pour une balance générale des paiements à situation précaire, du fait du développement des importations induites par la croissance du revenu national interne et l'aggravation des pressions inflationnistes, due au jeu des multiplicateurs (investissement et commerce extérieur).

Où trouver, dans ces conditions, les devises nécessaires à l'équilibre des comptes extérieurs[85] ?

Il est possible que le pays considéré possède des réserves en devises, constituées pour des causes et sous les modalités les plus diverses. Il peut aussi détenir de l'or. Or et devises peuvent être mis au service du développement. Il est même tout à fait normal qu'il en soit ainsi. Mais encore faut-il qu'ils soient disponibles.

Considérons par exemple le cas de l'Inde : elle détient de l'or, mais il est (comme aujourd'hui en France) thésaurisé par les particuliers. Il faudra donc tâcher de le faire sortir de ses cachettes. Elle est, d'autre part, créditrice sur l'Angleterre sous la forme d'avoirs en sterlings accumulés à Londres au cours de la dernière

85. Nous n'évoquerons que pour mémoire la possibilité d'avoir recours à des prêts d'origine *externe* pour assurer le financement de dépenses *intérieures*. La pratique est fréquente, notamment dans la plupart des territoires « dépendants », dont le développement est financé en majeure partie par des fonds d'origine métropolitaine. Les difficultés de change sont alors éludées, puisque les émissions de monnaie « intérieure » se trouvent couvertes à 100 % par des apports en devises. On ne peut soutenir qu'il y ait là un procédé inflationniste, sauf par répercussion. En sens inverse, on pourrait concevoir une aide d'origine externe qui serait purement « en nature » (type Plan Marshall), avec ou sans mécanisme des « fonds de contrepartie ». Nous ne pouvons entrer dans plus de détails.

Les développements portés au texte ne concernent que le problème du financement extérieur, sans se préoccuper des questions que soulève l'obtention des fonds « nationaux » qui doivent servir à l'achat des devises étrangères.

guerre et qui servent de couverture à la monnaie locale. Or, ces avoirs sont bloqués et ne peuvent être transférés en d'autres devises ou servir au règlement de marchandises achetées en Angleterre qu'avec l'accord du Gouvernement britannique. On sait que l'utilisation de ces réserves, par voie de déblocages successifs, vient d'être prévue dans le Plan de Colombo dont il constitue une articulation essentielle.

Le pays qui a besoin de devises étrangères peut aussi s'efforcer de s'en procurer par des actions de caractère commercial : accroissement, dans toute la mesure du possible, de la valeur globale des exportations; développement aussi rapide que possible de la production intérieure d'articles pour la consommation desquels il dépendait jusqu'alors de l'étranger; contrôle strict des importations de produits non indispensables à la croissance. Mais il s'agit là d'une politique à longue échéance et dont le succès suppose précisément franchie la période de démarrage [86].

Il reste alors le recours aux capitaux extérieurs, que ceux-ci soient d'origine privée ou publique, ou encore fournis par des institutions financières de caractère international, qu'ils fassent l'objet d'investissements directs dans des entreprises locales ou, au contraire, qu'ils soient placés sous forme de prêts à des emprunteurs qui peuvent appartenir soit au secteur privé (individus ou sociétés), soit au secteur public, soit au secteur mixte.

Enfin, on n'oubliera pas la possibilité de dons, qu'il s'agisse de dons d'origine privée à des fins privées ou publiques (cas d'Israël), qu'il s'agisse surtout de dons d'origine publique et notamment de prestations gratuites ou quasi gratuites, soit intergouvernementales, soit dans les rapports entre Etat « métropolitain » et Territoires « plus ou moins dépendants ».

La matière est immense et nous ne pouvons que la parcourir très superficiellement. Nous ne retiendrons que l'essentiel [87].

86. Nous ne faisons pas mention des possibilités de recours au Fonds monétaire international. Elles ne sont pas en effet destinées au financement d'une politique de développement, puisque leur but est de couvrir des déséquilibres « non fondamentaux », d'un montant limité, de nature réversible et d'une durée provisoire.

87. Rappelons que l'important, en définitive, pour les pays bénéficiaires de prêts ou de dons n'est pas d'obtenir un concours purement financier, mais bien des marchandises (biens d'équipement et, accessoirement, biens de consommation). Si le prêteur n'est pas en mesure d'honorer son prêt par des exportations (ou de le faire honorer par des fournisseurs tiers), l'opération financière

Durant toute l'ère libérale, les investissements de capitaux extérieurs dans les économies attardées se sont effectués sous la forme de transferts d'origine privée à des fins, tant privées (sous la double forme d'investissements directs et d'investissements de portefeuille) que publiques (emprunts des collectivités locales, destinés en principe au financement de l'équipement public) [88].

Lorsque ces mouvements de fonds donnaient lieu à des émissions, celles-ci étaient effectuées, par l'entremise des banques, sur les grandes places financières européennes, notamment celles de Londres et de Paris. Il existait un véritable marché international des capitaux et les règles classiques de la rentabilité anticipée gouvernaient la destination donnée aux fruits de l'épargne par leurs possesseurs ou gestionnaires.

Pourra-t-on jamais revenir à une situation de ce genre, alors que le centre de gravité de la finance internationale s'est déplacé d'Europe en Amérique, que les rendements des placements intérieurs demeurent très élevés aux Etats-Unis, que la structure de l'économie américaine, en tant que « centre dominant » est fondamentalement différente de celle de l'Angleterre au siècle passé, pour laquelle les investissements extérieurs représentaient un élément essentiel de son équilibre dans le monde ?

On peut parfaitement soutenir que, dans les rapports entre des économies de « libre entreprise » décalées les unes par rapport aux autres dans la voie du développement, le principe du concours financier que les plus avancées peuvent apporter aux attardées doit demeurer fondé sur la sollicitation des épargnes privées. Cette thèse, conforme à la plus stricte orthodoxie classique, est soutenue avec beaucoup de logique par la Chambre de commerce internationale [89]. Elle constitue aussi, à côté du principe de l'assistance technique, le fondement de la politique préconisée par le IVe Point : l'aide financière aux pays sous-développés, y est-il prévu en termes non équivoques, sera l'œuvre principale des capitalistes privés du Nouveau Monde.

Sans doute, mesure-t-on l'ampleur et la diversité des obstacles

manque évidemment son but. Nous n'insisterons pas davantage sur les difficultés qui peuvent résulter à cet égard de la politique du réarmement : il faut s'efforcer de concilier celle-ci avec la poursuite de l'aide aux pays sous-développés.

88. Se référer au récent Cahier de l'I. S. E. A. sur la *Morphologie des investissements internationaux*, série A, n° 5.

89. Cf. notamment la brochure n° 142 : *Financement du développement economique*, Paris, 1950.

qui s'opposent présentement à une reprise des investissements internationaux d'origine privée sur un rythme comparable à celui d'avant 1914 et pour des montants appropriés aux énormes besoins des pays « retardataires » [90]. Il faudra donc mettre en œuvre toute une politique de caractère « incitatif » comportant des mesures jumelées, tant dans les pays de destination que dans les pays d'origine, des capitaux que l'on se propose de solliciter. La matière est bien connue et nous ne nous y attarderons pas [91].

Dans l'attente de cette reprise d'une activité internationale, compromise par l'appauvrissement de l'Europe et la non-adaptation du marché américain à ses fonctions de « pays créditeur évolué », les concours financiers à des fins de développement s'opèrent par l'intermédiaire du secteur public, et, par conséquent, hors des règles individuelles et des « impératifs » de marché. Il peut s'agir de prêts intergouvernementaux, directs ou consentis par l'institution américaine qui s'est aujourd'hui spécialisée dans ce genre d'opérations : l'Export-Import Bank [92].

Mais il s'agit surtout de la grande institution internationale issue des accords de Bretton-Woods, dont les tâches proprement « reconstructives » paraissent aujourd'hui à peu près terminées et dont toute l'activité tend à se tourner vers le financement du développement économique. On notera que la Banque internationale pour la Reconstruction et le Développement, dont il ne saurait être question d'entreprendre l'étude, dispose non seulement de fonds d'origine publique (soit, en principe, les

90. Nous ne citerons pas de chiffres, rappelant seulement que la valeur de l'équipement nécessaire pour mettre au travail un ouvrier industriel est en général estimée à 2.500 dollars en moyenne. On peut aisément faire le compte des montants auxquels on aboutit pour des pays comme l'Inde ou la Chine.

91. L'O. N. U. a effectué plusieurs études sur ce sujet. Cf. notamment : *Etude des politiques qui influencent les investissements de capitaux privés étrangers* (N.-Y., 1950) et : *The effects of taxation on foreign Trade and investment* (1950). La Chambre de commerce internationale a préconisé l'adoption d'un Code international de traitement équitable des placements à l'étranger (cf. la brochure nº 129). On a aussi envisagé la conclusion de traités bilatéraux d'investissement (il en existe un entre les Etats-Unis et l'Uruguay).

92. Cf. l'étude de René Servoise à la *Revue d'économie politique*, 1948, p. 394. Le Comité des experts de l'O. N. U. a demandé la création d'une institution analogue dans tous les pays développés (*Measures...*, *op. cit.*, p. 94), mais on a justement noté qu'une recommandation de ce genre surestime les moyens d'action de beaucoup de ces pays. Certains d'entre eux (notamment la France) doivent d'abord songer à l'équipement des territoires d'outre-mer dont ils sont responsables.

20 % des souscriptions d'origine) [93], mais aussi de fonds privés, au fur et à mesure qu'elle est à même de lancer des emprunts sur les grandes places financières (elle l'a fait jusqu'à maintenant aux Etats-Unis et, plus récemment, en Suisse et en Angleterre).

La Banque, on le sait, ne peut prêter qu'aux gouvernements ou sur garantie de ces derniers. Elle ne prend pas de participations aléatoires. On lui reproche d'être lente dans son action (44 prêts de développement consentis au 30 juin 1951, pour un montant total de 600 millions de dollars) [94], de n'avancer qu'à pas mesurés et de doser soigneusement le montant de ses concours.

Nous avons dit ailleurs ce qu'il fallait penser de ces critiques [95]. La Banque n'a été conçue ni pour concurrencer les placements privés, ni pour fonctionner comme un établissement de bienfaisance internationale. En l'état actuel de ses statuts, elle ne peut se développer autrement que dans la ligne générale imposée jusqu'ici à son activité par ses dirigeants.

Pour prendre des risques plus grands, et surtout des risques de caractère « commercial » et pouvoir se passer des garanties gouvernementales, il faudrait alors envisager, comme le préconisent les experts de l'O. N. U., ainsi que l'*International Development Advisory Board* américain (avec, d'ailleurs, le plein assentiment de la B. I. R. D.), la création d'un établissement nouveau, par exemple une *International Finance Corporation*, qui serait dotée des moyens appropriés à la tâche que l'on voudrait lui voir remplir, et surtout dont le destin ne serait pas associé à celui de la Banque (même si celle-ci était chargée de sa gestion).

On peut encore estimer que cela ne serait pas suffisant, que le recours au seul crédit ne permettrait pas au pays qui stagne dans le « retard » de franchir la passe difficile au-delà de laquelle il lui devient possible de voler de ses propres ailes ou d'offrir de suffisantes garanties pour obtenir tous les concours onéreux qui peuvent sembler utiles.

93. Dont 2 % versés en or ou dollars — et donc immédiatement disponibles — et le reste, soit 18 %, utilisable dans la devise d'origine avec l'agrément du pays souscripteur. Cet agrément a été immédiat pour les U. S. A. Mais il est loin, aujourd'hui, d'être général.

94. Cf. 6e rapport annuel de la B. I. R. D., p. 13.

95. Cf. notre *Rapport général* au Congrès de Londres de l'I. I. F. P., chap. 3, par. C.

Un appel à l'esprit d'entraide internationale devrait alors précéder, dit-on, l'utilisation du sens des affaires particulières. Il faudrait pour cela sortir du domaine des calculs individuels et situer le problème sur le plan plus élevé de la solidarité entre tous les peuples et des devoirs des riches envers les pauvres (du moins à ceux de ces derniers pour lesquels il serait possible d'entrevoir une certaine « vocation au progrès » [96]. Des mesures de crédit « avantageux » (à taux d'intérêt faible ou même nul) et surtout des dons purs et simples répondraient à cette nécessité. Rien ne dit que, judicieusement distribués et utilisés, ces dons ne s'avéreraient pas à la longue rentables pour l'économie des nations bienfaitrices. Ils pourraient l'être sur le plan politique, même dans l'immédiat. Ce que les métropoles sont appelées à faire au profit de leurs territoires d'outre-mer pour renforcer la cohésion des « Unions », les pays plus avancés pourraient être amenés à l'envisager en faveur de tous ceux qui sont « à la traîne », simplement pour renforcer une certaine solidarité du monde « libre » (ou, tout aussi bien, d'un monde « populairement démocratisé ») [97].

Il n'est donc pas impossible que nous assistions, quelque jour (prochain ?) à la création d'une *International Development Authority*, chargée de pratiquer en grand l'assistance gratuite « au développement », conformément aux principes proclamés par les experts de l'O. N. U., retenus par le rapport Gray et favorablement commentés par un certain nombre d'esprits qualifiés [98]. Ce que l'Amérique vient de faire au bénéfice de l'Europe à reconstruire — et donc, par voie indirecte, en faveur des pays

96. A défaut de quoi, les deux seules manières de leur venir en aide seraient soit le versement de dotations de subsistance « à fonds perdus » (qui ne serait pas autre chose qu'une redistribution du revenu mondial, par voie de simple transfert), soit l'ouverture libérale des frontières des pays « riches » aux immigrants en provenance des pays véritablement « déshérités ».

97. Aussi, la critique systématique de notre collègue et ami F. Trévoux à l'égard des « Investissements d'outre-mer à fonds perdus » (*L'Opinion*, 12 juillet 1951) nous paraît-elle contestable. Ces dépenses impliquent sans doute un pari sur le plan économique. Mais elles répondent à une très réelle et immédiate certitude sur le plan politique.

98. Dont le Prof. Balogh, qui souhaite la distribution « coordonnée » d'allocations aux pays « pauvres », financées par des contributions des pays « riches » qui s'accroîtraient avec l'augmentation de leur revenu national (on envisagerait pour les U. S. A. une participation annuelle initiale de 4 à 5 milliards de dollars, donc bien inférieure à leurs dépenses d'armement, et qui pourrait, selon certains, avoir une « efficacité » bien plus prononcée). Cf. Balogh, *International equilibrium and U. S. private investments*, *Bulletin of statistics*, Oxford University, août 1951, p. 246.

sous-développés soutenus par cette même Europe [99] — elle serait amenée à le reprendre (et pas seule, au surplus) comme instrument d'une politique permanente de *Welfare* étendue aux dimensions de l'univers.

CONCLUSIONS

L'histoire nous enseigne que le développement économique des pays aujourd'hui les plus évolués n'a jamais été le résultat d'une poussée subite de croissance due à l'intervention opportune d'un quelconque démiurge, mais bien le produit progressivement élaboré d'un ensemble complexe et variable de facteurs qui ont permis, par leur combinaison, de surmonter les obstacles et de réaliser les complémentarités et les synchronisations nécessaires. Aussi ne pouvons-nous que souscrire à cette observation d'un auteur américain, selon lequel « l'industrialisation en vue d'accroître les revenus et le développement économique en vue d'améliorer le niveau d'existence représentent des entreprises compliquées qui impliquent quelque chose de plus qu'une aide généreuse sous la forme d'un prêt en capital de la part des pays plus riches » [100].

Tout est divers en effet dans les données générales de ces processus de croissance : les dotations en ressources productives des régions, territoires ou pays considérés, les motifs pour lesquels ceux-ci n'ont pas pu suivre le système général du développement dans les « centres » devenus progressivement « dominants » du fait de leur avance, la nature des obstacles auxquels se heurte une expansion possible, les cadres sociaux dans lesquels il lui faudrait se manifester, enfin les modalités qu'elle pourrait revêtir.

Ce qui semble probable, c'est que l'essor prodigieux réalisé au cours du siècle dernier par un certain nombre de nations ne constitue pas un prototype susceptible d'être reproduit en

99. On sait qu'une partie des crédits d'investissements consentis par la France à l'outre-mer de l'Union française a été jusqu'ici couverte par des « fonds de contrepartie » de l'aide Marshall. Les pays d'outre-mer ont également reçu certaines allocations directes de l'E. C. A.

100. N. S. Buchanan, *Deliberate industrialisation for higher income*, in *Economic Journal*, 1946, p. 547. L'auteur ajoute que « bien que l'assistance extérieure puisse jouer un rôle en la matière, elle ne représente certes pas un passeport universel vers l'obtention de plus hauts niveaux de revenus ».

autant d'exemplaires qu'il se trouve de pays découvrant, avec plus ou moins de retard, leur vocation au développement. D'ailleurs, tout le monde ne saurait prétendre devenir l'éducateur, le fournisseur et le prêteur de tout le monde. La croissance économique des attardés, puisqu'elle ne s'est pas faite spontanément, sera donc le résultat d'une œuvre entreprise à l'échelon international et qui ne peut pas ne pas comporter ses risques et ses limites.

Il semble bien prouvé que dans cette action qui vise à transformer la face du monde et à réduire, sinon même supprimer, les inégalités de condition entre les peuples, l'Etat aura un rôle important à jouer, sans nécessairement pour cela se substituer aux libres initiatives. Mais, comme le dit encore l'auteur cité précédemment, « l'épargne et l'investissement intérieurs, la formation et la mobilité du travail, les mouvements du commerce extérieur, le financement par aide étrangère ou par moyens internes, tout cela demande à être guidé par la main visible de l'Etat » dans une telle entreprise.

Nous ne saurions enfin terminer sans rappeler l'importance des considérations démographiques dans une question qui touche presque à tous les aspects de l'activité humaine.

Lorsque l'insuffisance du développement concerne des territoires peu « garnis en hommes », on peut penser que l'accroissement des disponibilités en *labor force* accompagnera l'expansion provoquée de l'économie et, au besoin, suscitera, pour y parvenir, une immigration délibérée, qui aurait aussi pour résultat de permettre la décongestion des zones visiblement surpeuplées [101].

Mais dans beaucoup de pays, le problème est inverse. La population se trouve déjà sur place et avec une dangereuse tendance à suivre, dans son volume, chaque progrès des moyens de subsistance, surtout à une époque où l'application massive de procédés prophylactiques et thérapeutiques relativement peu

101. C'est la thèse soutenue par Enrico di Leone qui demande que soit greffée sur le Point IV (exclusivement axé sur l'aide technique et l'assistance financière privée) une collaboration en main-d'œuvre qui viendrait compléter dans les pays sous-développés le concours des capitaux extérieurs. Cf. *Il IV Punto di Truman et la collaborazione triangolare mondiale*, *Revista di politica economica*, juin 1950, p. 922. Cette solution avait déjà été préconisée par de Michelis devant le B. I. T. et la S. D. N. avant la dernière guerre. Elle est logique chez des Italiens. Mais elle suppose chez les pays attardés une volonté d'accueil qui n'est pas toujours présente.

coûteux est capable de prolonger sensiblement la durée moyenne de la vie.

Pour éviter que l'accroissement du produit global ne s'accompagne d'une stagnation, voire même d'une réduction du revenu réel *per capita*, il faudrait alors que le rythme de progression du premier prît nettement le pas sur celui de l'expansion démographique, ce qui suppose, à défaut d'émigration massive (comme celle qu'a connue l'Europe dans les dernières décades du XIXe et les premières années du XXe siècle), un déclin très net de la fécondité. Un tel résultat sera-t-il le produit spontané d'un développement économique provoqué et consciemment entretenu ? Ou bien faudra-t-il tenter de le susciter ? Et par quels moyens[102] ?

De toute façon, l'augmentation du produit réel suppose la constitution et l'amélioration progressive de l'équipement (sans parler de l'entretien de celui qui n'est pas *self-supporting*). Si cet aspect de la question a pris dans les discussions actuelles une si grande importance — au point de paraître indûment constituer le nœud même du problème — c'est que les peuples sous-développés comptent bien mettre en œuvre tous les fruits possibles de la solidarité internationale, dussent-ils parfois ne guère produire que les enfants, tandis que les pays « riches » seraient invités à fournir le « capital ».

On peut concevoir, pour un temps du moins, une organisation des relations économiques mondiales qui serait basée sur l'application de tels principes. Il y faudrait nécessairement un prêteur, doublé, si possible, d'un donateur. Il n'aurait pas besoin d'être fournisseur : la vieille usine européenne pourrait s'en charger, au moins pour partie, et trouver ainsi une solution provisoire au déficit de sa balance en dollars[103].

Il y aurait enfin les bénéficiaires, pays non encore évolués, voués au rôle d'emprunteurs et donataires, dont on attendrait qu'ils fussent un jour en mesure de rembourser leurs dettes et

102. Cf. Chia Lin Pan, *Demographic aspects of underveloped countries*, in *Annals of the american Academy of political and social science*, juin 1950, p. 42; J. Spengler, *The Population obstacle to economic betterment*, *American Economic review*, mai 1951.

103. Les possibilités de gains de l'Europe en dollars par les fournitures d'équipement aux *underdeveloped areas* ont été longuement étudiés dans la publication du *Council on foreign relations*, connue sous l'appellation de Rapport Ellis, *Economics of freedom* New-York, Harper. 1950. Cf. le chap. 10 : *Western Europe and the underdeveloped areas.*

— qui sait ? — de devenir prêteurs à leur tour. Mais il y faudrait alors de nouveaux pays à équiper, à moins que ce ne soient les vieux pays qui soient à reconstruire.

A moins aussi qu'après avoir reculé l'avènement d'une quelconque « maturité », l'équipement des pays neufs n'en étende en fin de compte l'application à tout l'univers[104]. Mais nous nous garderons de rouvrir un débat sur lequel tout a été dit l'an passé et qui, ainsi généralisé, ne serait plus valable que pour un temps où l'auteur de ce rapport et ses lecteurs, quel que soit actuellement leur âge, seraient réellement « tous morts ».

Mars 1952.

Gaston Leduc.

104. On sait que Stuart Mill considérait que les causes susceptibles de conduire les nations les plus riches et les plus prospères à l'état stationnaire comprenaient, outre l'arrêt des progrès techniques, l'interruption du débordement des capitaux de ces pays vers les pays incultes ou mal cultivés des autres parties de la terre. Cf. ses *Principes*, liv. IV, chap. VI. Dans la terminologie des « stagnationnistes », l'équipement des pays sous-développés équivaut, en somme, à un « recul de la frontière ».

LES DIFFICULTÉS D'ÉLABORATION D'UNE THÉORIE GÉNÉRALE DE LA RÉPARTITION

La répartition des revenus constitue le chapitre « retardataire » de la théorie économique et l'absence de traité récent dans ce domaine, alors qu'il en existe un grand nombre sur les crises cycliques, le commerce international ou la monnaie, le prouve amplement.

Ce retard semble dû à la coexistence de trois faits : tout d'abord, les études sur la répartition sont souvent plus passionnelles et politiques que scientifiques, car elles portent directement atteinte à la fortune des citoyens, une des deux choses auxquelles Machiavel lui-même recommandait au Prince de ne pas toucher; ensuite, la répartition est un sujet mi-sociologique, mi-économique, et il en résulte qu'il n'a été traité à fond ni par les sociologues, ni par les économistes; enfin, l'étude de la répartition, pour être menée à bien, suppose qu'aient été résolues un certain nombre de questions préalables, telles que le passage des quantités individuelles aux quantités globales, l'opposition entre statique et dynamique, la nature, l'étendue et les moyens (autres que l'échange) de la force sociale [1], etc., points qui sont encore en cours de discussion.

Cela explique l'état peu satisfaisant de la question. Non seulement il y a une absence à peu près complète de liens entre les études statistiques et théoriques, qui sont du reste généralement menées par des chercheurs différents qui s'ignorent, mais encore il existe de graves divergences entre les différents apports statistiques, et les diverses théories proposées se placent sur des plans différents.

Le but de cet article est de rechercher s'il n'est pas possible de rapprocher les divers apports statistiques et les différentes

1. En anglais : *the social control.*

théories, d'étudier notamment la possibilité qu'il y aurait de concilier, d'une part, les apports statistiques entre eux; d'autre part, ces apports et les principales théories.

I. — Possibilité de concilier les apports statistiques.

A l'heure actuelle, le conflit tourne autour des deux points suivants : quelle est la formule qui traduit le mieux la répartition des revenus ? Cette formule varie-t-elle beaucoup suivant les lieux et les époques ?

Les différentes formules.

Au cours d'une période donnée, on constate que la répartition des individus suivant leur revenu, comme suivant la plupart de leurs capacités, est unimodale et asymétrique, c'est-à-dire



Fig. 1.

que si l'on porte en abscisse le montant des revenus, et en ordonnée le nombre d'individus jouissant de ce revenu, on obtient une courbe de la forme ci-contre (graphique n° 1). La plupart des auteurs, pour ne pas dire la totalité, semblent admettre que cette courbe est valable toutes les fois que la population est relativement homogène, qu'il s'agisse des revenus totaux ou des revenus d'un type particulier, tels que

salaire, intérêt, profit... [2]. Mais ceci admis, les divergences surgissent quand il s'agit d'indiquer la formule qui précisera le degré d'asymétrie ou de dispersion de cette courbe.

a) Pareto a eu le grand mérite d'être un des premiers auteurs qui ait donné une formule de répartition et d'indiquer une formule simple : si on désigne par X le montant des revenus, par Y le nombre de personnes ayant un revenu égal ou supérieur à X, on a :

$$Y = \frac{A}{X^{\alpha}} \text{ ou encore } Y = AX^{-\alpha},$$

ou en termes logarithmiques, log. Y = log. A — α log X.

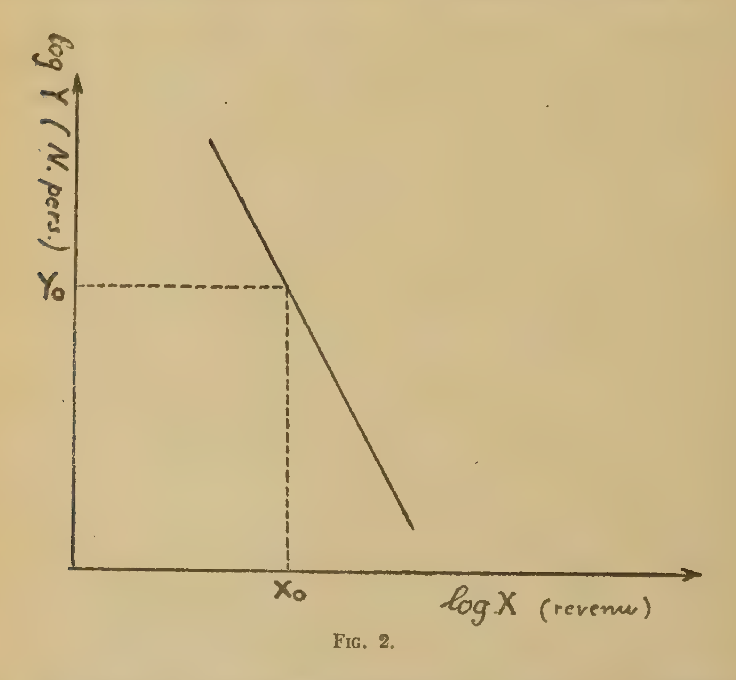


Fig. 2.

Si, sur deux droites rectangulaires, on porte en abscisses les logarithmes de X (le montant des revenus) et en ordonnées les logarithmes de Y (le nombre de personnes ayant un revenu égal ou supérieur à X), on obtient la droite ci-contre (figure n° 2),

2. Quand la population n'est pas homogène, salaire des hommes et des femmes d'une catégorie très précise, salaire des blancs et des noirs aux U.S.A., on a souvent une courbe bi-modale comme si la courbe résultait de l'addition « verticale » de deux courbes.

qui indique le nombre de personnes Y_0 ayant un revenu égal ou supérieur à X_0 [3].

Quelles sont la signification et la particularité de cette courbe ? Pour le montrer, supposons que tous les individus Y_0 aient le même revenu X_0; la droite de Pareto est alors une droite verticale (AB sur le graphique n° 3).

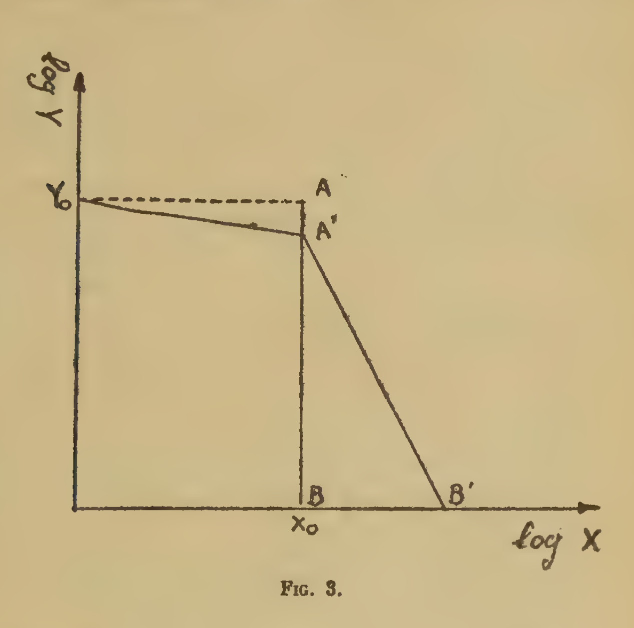


FIG. 3.

Supposons ensuite que le revenu modal ne change pas, c'est-à-dire que le revenu X_0 reste le revenu le plus fréquent dans notre population, mais qu'il y ait un certain nombre de personnes ayant un revenu supérieur à X_0 et, par voie de conséquence, un certain nombre de personnes ayant un revenu inférieur à X_0.

Il en résulte que le nombre de personnes recevant le revenu X_0 n'est plus égal à B A, mais à B A'; comme il y en a un certain nombre qui reçoivent un revenu supérieur à X_0 et d'autres un revenu inférieur, la droite A B se scinde en deux segments Y_0 A' et A'B' qui forment un coude [4].

3. Pareto a donné plusieurs formules de répartition, dont trois dans son *Manuel;* nous n'indiquons ici que la plus simple et la plus connue.
4. Mary J. Bowmann, *A Graphical Analysis of Personal Income Distribution in the U. S., The American Economic Review*, sept. 1945.

De ceci, il est possible de tirer deux conséquences qui aident à caractériser la droite et la formule de Pareto.

Plus le nombre de personnes qui ont revenu supérieur au revenu modal X_0 est élevé, plus le point A' se trouve déplacé vers le bas et le point B' vers la droite, c'est-à-dire que plus le nombre de personnes ayant un revenu supérieur au revenu modal augmente, plus le segment A'B' tend à être incliné sur l'axe des X. Comme le coefficient α de la formule log. Y = log. A — α log. X caractérise cette droite, qu'il est d'autant plus faible en valeur absolue que la droite est inclinée, on en déduira qu'il caractérise également la répartition, qu'il est d'autant plus faible en valeur absolue que la répartition est inégale, et d'autant plus fort que la répartition est égale.

Ensuite, il est facile de voir que la formule ou la droite de Pareto, le segment A'B', ne traduisent que la répartition des revenus supérieurs au revenu modal X_0. Toutes les fois qu'on prétendra traduire l'ensemble de la répartition au moyen de la formule de Pareto, on aura pour de simples raisons formelles, non pas une, mais deux courbes de Pareto [5].

Ceci constitue donc une limite à l'application de la formule de Pareto. On lui fait ensuite deux reproches .

1° de manquer de sensibilité en ce qui concerne les variations des revenus les plus bas, ce qui est naturel puisqu'elle ne tient compte que du logarithme du nombre total de personnes ayant un revenu égal et supérieur à un certain chiffre [6];

et 2° de manquer de valeur explicative, puisqu'elle ne fournit aucun renseignement quant aux facteurs qui peuvent déterminer la valeur de α.

b) Le sociomètre américain Zipf vient de proposer dans un

5. Sur l'existence des deux courbes de Pareto . M. Hayakawa, *The application of Pareto's Law of Income to Japonese Data, Econometrica*. avril 1951; Moriceau, Article à paraître dans supplément *Bulletin de la Statistique générale de la France*; Rhodes, *The Distribution of Earned and Investment Income in the U. K. Economica*, 1950.

Notons qu'à côté des raisons formelles que nous avons indiquées ci-dessus, il y a peut-être des raisons réelles; aux E.-U., le coude se produit à $ 2.000. Or, on a constaté que les lois de la natalité ne sont pas les mêmes pour les personnes dont le revenu est supérieur ou inférieur à $ 2.000. *Journal of political Economy*, 1950. De plus, on a remarqué que la mobilité sociale était beaucoup plus faible entre $ 1.500 et $ 1.250 qu'entre $ 1.500 et $ 500 ou $ 2.300 et $ 3.500.

6. M. J. Bowmann, *op. cit.*

livre récent [7] une nouvelle formule de répartition des revenus, celle-ci est du reste délicate à exposer. L'auteur distingue les classes dominantes des classes dominées, ou, pour reprendre son exemple, les seigneurs des serfs, pour qui les lois de la répartition ne sont pas les mêmes.

a) Répartition du revenu entre les seigneurs : désignons par R_1, R_2, R_3 ... R_n, le montant des différents revenus par ordre décroissant; par N_1, N_2, N_3 ... N_n le nombre d'individus qui ont un revenu supérieur ou égal a R_1, R_2, R_3 ... R_n. La force de chaque individu dépend de deux éléments : de sa richesse personnelle (R_1, R_2 ... R_n) et de la richesse de son groupe social ($R_1 \times N_1$, $R_2 \times N_2$ ...$R_n \times N_n$). Il y aura équilibre entre tous les individus lorsque tous les individus auront la même force, c'est-à-dire :

$$(R_1) \times (R_1 \times N_1) = (R_2) \times (R_2 \times N_2)$$
$$= (R_3) \times (R_3 \times N_3) = ... = (R_n) \times (R_n \times N_n) = K,$$

ou

$$R^2_1 \times N_1 = R^2_2 \times N_2 = R^2_3 \times N_3 = ... = R^2_n N_n = K,$$

K étant une constante qui trahit cette force d'équilibre.

De cette série d'égalités, nous pouvons déduire les valeurs de R_1, R_2, ... R_n :

$$R_1 = \sqrt{\frac{K}{N_1}} = \frac{\sqrt{K}}{\sqrt{N_1}}$$

$$R_2 = \frac{\sqrt{K}}{\sqrt{N_2}} ; R_3 = \frac{\sqrt{K}}{\sqrt{N_3}} ; R_n = \frac{\sqrt{K}}{\sqrt{N_n}}.$$

Quelle est la valeur de K ? Remarquons que par définition, il n'y a qu'un individu qui ait le plus fort revenu; nous pouvons donc écrire :

$$R_1 = \frac{\sqrt{K}}{\sqrt{1}} = \frac{\sqrt{K}}{1} ; \sqrt{K} \text{ est donc égal à } R_1.$$

Il est alors possible de calculer tous les autres revenus, 2e, 3e, 4e, *n*^e, en fonction du premier revenu; nous aurons :

$$R_2 = \frac{R_1}{\sqrt{2}} ; R_3 = \frac{R_1}{\sqrt{3}} ; ... ; R_n = \frac{R_1}{\sqrt{n}}.$$

7. Zipf. *Human Behavior and the Principle of Least Effort* (Cambridge, Mass., 1949), chap. 2 et 11. Nous n'utilisons qu'une des méthodes d'exposition de l'auteur que nous transformons du reste sur nombre de points pour simplifier l'exposé.

La répartition du revenu total des seigneurs ρ entre eux se fera suivant la série harmonique suivante :

$$\rho = \frac{R_1}{\sqrt{1}} + \frac{R_1}{\sqrt{2}} + \frac{R_1}{\sqrt{3}} + \cdots + \frac{R_1}{\sqrt{n}}.$$

Si on porte en abscisses le logarithme du revenu et en ordonnées le logarithme du rang des revenus, on obtient le graphique n° 4 qui traduit cette formule; on y voit que le revenu dont le rang est N_i s'élève à R_i.

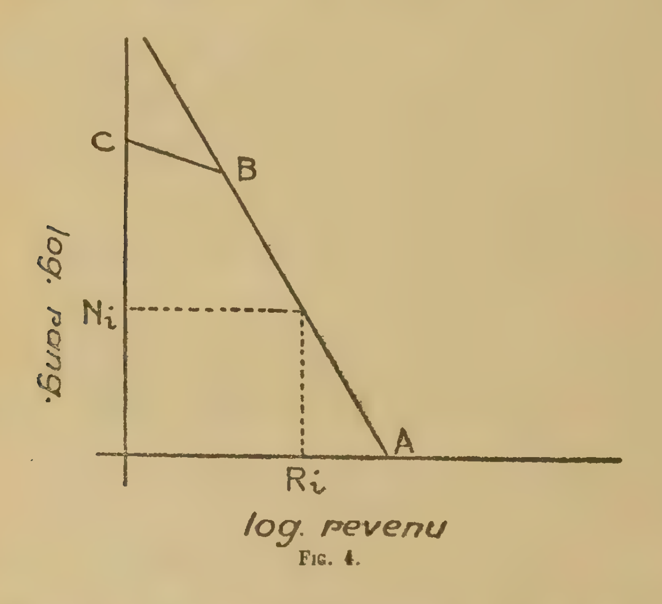


FIG. 4.

Pour Zipf, cette répartition ne s'applique pas seulement à l'élite du régime féodal, mais à toute élite quel que soit le lieu ou l'époque; elle traduit la répartition du revenu entre les possesseurs des grandes affaires industrielles, mais aussi entre les dirigeants salariés; d'une manière générale, elle s'appliquerait aux Etats-Unis pour tous les revenus supérieurs à 2.000 $ (segment A B sur le graphique n° 4).

b) Quant à la répartition du revenu entre les serfs ou les membres de la classe dominée, elle serait, pour des raisons qui sont trop longues à expliquer ici, différente [8] (segment B C sur le graphique n° 4).

8. Zipf, *op. cit.*, p. 465 à 468.

Cette formule a le grand avantage sur celle de Pareto de fournir un essai d'explication. Mais il faut cependant remarquer que :

1° le coude semble provenir, au moins pour partie, des mêmes raisons formelles que celles que l'on a relevées quand on a étudié la formule de Pareto. Elles ont toutes deux de profondes analogies, et que

2° il serait pour le moins étrange que l'équilibre social entre les individus ne dépendît que de leur revenu individuel, de leur revenu de classe et de l'importance numérique de leurs groupes, et que certains faits, tels que le degré d'organisation sociale, le progrès technique, etc., ne jouent qu'un rôle négligeable.

c) Enfin, un certain nombre d'auteurs ont recouru au calcul des probabilités pour caractériser la répartition des revenus. Ceci présente l'avantage de fournir un grand nombre de formules d'ajustement très simples, et surtout de fournir une explication formelle de la répartition des revenus.

Parmi les méthodes proposées, on peut du reste distinguer celles qui s'efforcent de ramener la répartition des revenus à la courbe bien connue de Gauss-Laplace de celles qui interprètent directement la répartition en termes de probabilité.

La formule de Gibrat, maintenant bien connue, est du premier type; si on porte en ordonnée le nombre de personnes ayant un certain revenu (comme dans le premier graphique), mais en abscisse non le montant du revenu, mais le logarithme du revenu affecté d'un certain coefficient, on ramène la courbe de répartition à une courbe de Gauss-Laplace [9] (graphique n° 5). Ce procédé nous permet de trouver une formule d'ajustement statistique [10] et de préciser les conditions d'existence de la courbe de répartition des revenus; connaissant les conditions

9. *Les inégalités économiques*, Paris, 1932.
Notons que Gibrat n'est pas le premier auteur qui ait eu recours au calcul des probabilités pour caractériser une population. Mac Alister, Galton l'avaient fait avant lui.

10. La formule de Gibrat est la suivante :

$Y = \frac{1}{\sqrt{\pi}} -z^2$: formule simplifiée de Gauss.

$z = \log. (x - x_0) + b\lambda$ fonction transformatrice.

Y désigne le nombre des individus, x le montant du revenu individuel; a, b, x_0 sont des coefficients d'ajustement; a et b traduisent en quelque sorte l'inégalité par rapport à la formule de Gauss.

qu'il faut réunir pour obtenir une courbe de Gauss et les transformations qu'on lui a fait subir, il est facile de voir qu'on obtiendra une telle répartition toutes les fois où il y aura : un grand nombre de causes, que ces causes seront indépendantes entre elles, que chacune n'aura qu'un petit effet par rapport à l'effet de toutes les autres causes, et qu'enfin — différence avec la courbe de Gauss qui tient à ce qu'on ne prend pas le mon-

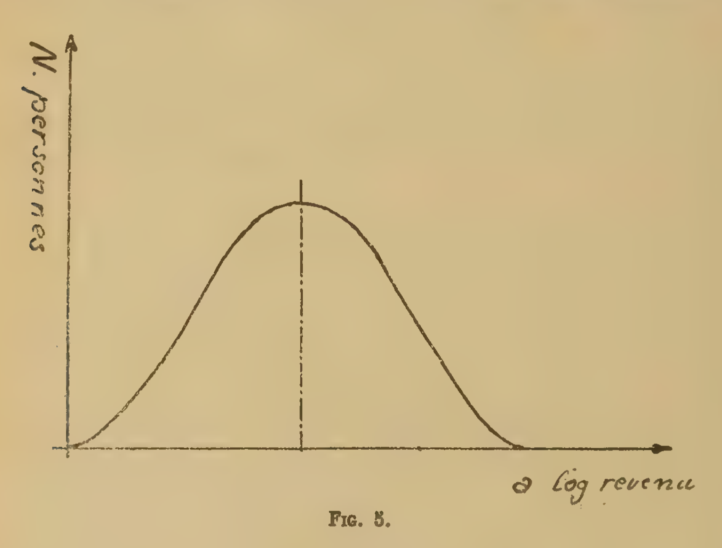


Fig. 5.

tant du revenu mais le logarithme du revenu — l'effet de chacune de ces causes sera multiplicatif et non pas additif; ce qui signifie que toute augmentation du revenu tend à favoriser une nouvelle augmentation du revenu, ou que celui qui a beaucoup reçoit plus que celui qui a moins, que les récompenses ont lieu en proportion du revenu déjà acquis; en un mot, *A colui che ha, sarà dato* [11].

Mais la courbe de Gauss constitue un cas limite [12]. Il existe de nombreuses distributions théoriques qui sont unimodales et

11. Il n'est pas vrai que la formule de Gibrat fournisse toujours un meilleur ajustement que celle de Pareto. De plus, le terme x_0 n'offrirait aucune difficulté, s'il correspondait à une valeur déterminée, telle que le minimum vital au-dessous duquel le revenu ne saurait pas descendre; en fait, il n'a aucune justification, et comme il a parfois une valeur assez élevée, ceci revient à éliminer une partie plus ou moins importante des données pour obtenir un bon ajustement de la formule.

12. Cramer, *Mathematical Methods of Statistics* (Princetown, 1944), chap. 17, p. 208 et suiv.

asymétriques et il n'est pas besoin de passer par la courbe de Gauss.

Par exemple, lorsque les différentes causes n'ont pas une valeur unique, mais ont une valeur qui est elle-même distribuée suivant une population gaussienne ou non, la distribution qui résulte de l'interaction de toutes ces causes est généralement asymétrique et unimodale. Or, il faut noter que les différentes causes de revenu : intelligence, richesse, influence, persévérance, etc., ne sont pas également réparties chez tous les individus; elles sont, au contraire, réparties d'une manière que l'on croit généralement asymétrique; il est donc logique que le revenu qui résulte de l'interaction de toutes ces causes soit distribué suivant une manière unimodale et asymétrique.

De même, on peut démontrer que lorsqu'il y a un petit nombre de causes importantes et que celles-ci sont en étroit degré de corrélation, plus le nombre de causes ou le degré de corrélation augmente, plus la distribution tend, sous certaines conditions, à être inégale.

Cette constatation formelle nous semble importante, car elle semble expliquer dans le domaine de la répartition un certain nombre de phénomènes.

Quand on compare les diverses distributions partielles, telles que les divers types de salaires, de profits, intérêts, etc., on s'aperçoit que ces diverses distributions sont d'autant plus inégales qu'il faut réunir un grand nombre de conditions pour réussir : par exemple, la répartition des salaires des ouvriers qualifiés, où il faut réunir plus de conditions pour réussir que pour être manœuvre, est de beaucoup plus inégale que la répartition des salaires de ces derniers; la répartition des cadres est beaucoup plus inégale que celle des employés; celle des revenus du capital l'est plus que celle des revenus du travail; celle des profits plus que celle des salaires, etc. [13]. Tout ceci tendant à confirmer que plus le nombre des causes augmente, plus la répartition est inégale.

13. Gibrat, *op. cit.;* Colin Clark, *The Conditions of Economic Progress*, 2e éd., chap. 12; M. J. Bowmann, *op. cit.;* F. Giaccardi, *Sulla diseguaglianza dei redditi nelle ipotesi paretiane*, *Giornale degli Economisti*, 1950; M. W. Smelker, *Shifts in the Concentration of Income*, *The Review of Economics and Statistics*, août 1948.

Il est remarquable de noter que le revenu des cadres se rapproche plus d'un point de vue statistique des profits que des salaires; son coefficient d'inégalité est plus élevé que celui des salaires et peu différent de celui des profits; les varia-

Quand on étudie la répartition des revenus d'une population totale donnée[14], on s'aperçoit que la répartition sera d'autant plus inégale que le degré de corrélation entre les diverses causes de revenus est élevé.

Or, les diverses causes de revenus, tels que la richesse, l'éducation, le degré d'information, l'attirance, le pouvoir de contrainte, les qualités innées même, sont en étroite corrélation dans la mesure où elles dépendent de l'appartenance à un groupe social. Il n'est pas besoin d'insister pour montrer que l'appartenance à certain groupe, la richesse, et le degré d'éducation sont étroitement liés; mais, de plus, cette appartenance est source d'attirance, de contrainte et d'information comme le prouvent de nombreuses enquêtes sociologiques américaines; on a constaté, par exemple, qu'à valeur égale les gens tendaient à préférer les gens de leur milieu qu'ils apprécient parce qu'ils réagissent comme eux. Aux Etats-Unis, on a constaté que les dirigeants d'entreprise, généralement protestants et d'origine anglo-saxonne, préféraient les protestants et les nordiques aux catholiques slaves ou latins[15]; de plus, l'appartenance à un groupe supérieur est source de contrainte vis-à-vis des membres des groupes inférieurs; on a souligné que dans le sud des Etats-Unis, le propriétaire blanc dominait beaucoup mieux son fermier noir que le propriétaire noir son fermier blanc : prestige du blanc, meilleure organisation des blancs, plus grand crédit des blancs auprès des autorités, bancaires, administratives ou judiciaires, etc.[16]. La fréquentation des sphères dirigeantes est à l'origine d'une meilleure connaissance, donc d'une action plus efficiente : pour prendre un exemple banal, le frère d'un ban-

tions dans le temps de son niveau moyen ou de son coefficient d'inégalité ressemblent plus à celles des profits que des salaires. Ceci apparaît nettement, bien que d'une manière plus ou moins implicite, des études de M. J. Bowmann et de M. W. Smelker. Quant à l'explication, elle en est facile : la position des cadres est liée plus étroitement que celle des salariés ordinaires à la situation de l'entreprise; en outre, jouent également les autres facteurs d'asymétrie déjà dénombrés.

14. La répartition globale dépend naturellement des répartitions particulières. La répartition globale sera d'autant plus inégale que des distributions particulières sont plus inégales, que les revenus dont la distribution est la plus inégale sont inégalement distribués. Cf. M. W. Smelker, *op. cit.*; Fréchet, *Nouveaux essais d'explication de la répartition des revenus*, *Revue de l'Institut international de statistiques*, 1945, p. 20 et suiv.

15. Dalton, *Informal factors in career achievement*, *The American Journal of Sociology*, mars 1951.

16. A. Davis, *Caste, Economy and Violence*, *The American Journal of Sociology*, mai-juillet 1946.

quier sera mieux conseillé pour placer 10.000 francs, qu'un petit employé sans relations; de même, le fils d'une personne en place connaîtra mieux les obstacles qui l'attendent et tendra à y mieux remédier que le fils d'une personne sans relations. Enfin, certains auteurs prétendent même que les qualités innées sont, dans une large mesure, dépendantes de l'appartenance sociale du père [17].

Quelle que soit la réponse sur ce dernier point, on voit que la plupart des causes du revenu sont étroitement liées à la classe sociale; plus les différents facteurs seront concentrés dans diverses mains, plus l'inégalité tendra à être grande; ou, en d'autres termes, plus les classes sociales seront tranchées, plus la mobilité sociale sera faible, plus la répartition du revenu sera inégale. Et, en effet, on constate que la répartition du revenu est très inégale aux Indes où la droite de Pareto devient une courbe convexe vers l'origine des axes [18], qu'elle est plus inégale à Porto-Rico qu'en Italie, en Italie qu'au Danemark ou aux E.-U. où les classes sociales sont moins tranchées [19].

Tels sont, selon nous, les principaux types de formules de la répartition. Malgré les efforts qui ont été faits [20], il faut reconnaître qu'il existe entre elles de graves divergences : leurs explications sont loin d'être complémentaires, et d'un point de vue formel elles donnent pour de mêmes valeurs des résultats fort différents. Cela constitue une première difficulté pour l'élaboration de toute théorie.

Stabilité des formules dans le temps et selon les lieux.

Ensuite divers auteurs, Pareto, Zipf, H. T. Davis [21] ont insisté sur la stabilité des formules de la répartition. Pareto a prétendu que α avait toujours, en ce qui concerne la distribution globale, une valeur très proche de 1,5; H. T. Davis et Zipf [22] que toute

17. Roman et Serebrinsky, *Nivel mental y estado socio-economico*, Instituto de sociagrafia y planeacion de Tecuman, Argentina, 1951; G. de Meo, *Circolazione delle aristocrazie e ricambio sociale*, *Giornale degli Economisti*, 1949.
18. Colin Clark, *op. cit.*
19. O. N. U., Conseil économique et social. Rapport du secrétaire général du 28 juin 1951.
20. R. d'Addario. *Ricerche sulla curva dei redditi*, *Giornale degli Economisti*, 1949, p. 91 et suiv., notamment, qui s'efforce de faire une synthèse entre diverses formules établies sur les probabilités et celle de Pareto. Notons qu'il fait un rapprochement avec les formules de la physique quantique.
21. H. T. Davis, *The theory of Econometrics*, chap. 10.
22. *Op. cit.*

déviation importante par rapport à la distribution idéale entraînait même un affaiblissement social et était à l'origine de commotions sociales : une trop grande inégalité entraînant une révolution démocratique et une trop grande égalité une révolution aristocratique.

En fait, ces conclusions n'ont jamais reçu de confirmation satisfaisante. L'illusion de la stabilité de la répartition provient de ce que les formules de Pareto et de Zipf ne sont que fort peu sensibles aux variations de la répartition, comme nous l'avons vu ci-dessus, quand nous avons étudié les formules de ces auteurs. Il semble que la répartition varie suivant les pays et les périodes.

Nous avons vu que l'inégalité était très grande aux Indes. On peut constater ensuite qu'elle est plus prononcée à Porto-Rico qu'en Italie, en Italie qu'au Danemark ou aux Etats-Unis; de même, elle est supérieure en Angleterre qu'aux Etats-Unis [23]. Il est digne de noter que des pays aussi différents au point de vue économique que les Etats-Unis et le Danemark ont cependant des indices d'égalité fort semblables. Cela provient de ce que la répartition dépend des rapports sociaux : là où la population est homogène, le revenu tend à être réparti d'une manière plus égalitaire; le facteur économique agit plus d'une manière indirecte, en conditionnant les rapports sociaux, que directement; de même, les rapports entre α, par exemple, et le degré d'industrialisation ou le niveau des revenus ne peuvent pas être stricts, mais tout au plus tendanciels.

Le Professeur Akerman insiste sur les variations de la répartition dans le temps quand il refait, d'après les rares documents que nous possédions, l'histoire de la distribution en Europe et aux Etats-Unis [24]. Selon lui, on pourrait distinguer depuis un siècle trois périodes : de 1875 à 1895, une tendance égalisatrice caractérisée par une hause des salaires réels et une diminution des gains d'entreprise, due, dans une large mesure, à une diminution des opportunités d'investissements; de 1895 à 1925, une tendance générale à l'inégalité, du fait de la stabilité des salaires réels et de l'augmentation des revenus d'entreprise,

23. Hagstroem, *Skandinaviska Banken*, juillet 1950. Pour les revenus supérieurs respectivement à 2.000 $ et 250 £, α est pour 1946 égal à 2 et 1,9.

24. *Ekonomisk teori*, t. 2, chap. 2, *De drivande krafterna, Inkomsfördelningen förskjutning*, p. 71 et suiv.

celle-ci étant due au développement des trusts et cartels après 1890 et aux possibilités d'investissement après 1920; depuis 1929, tendance égalisatrice qui résulte de l'intervention des pouvoirs, comme cela avait été le cas, dans une certaine mesure, pendant la guerre de 1914-1918.

Cette évolution de la répartition totale du revenu entre les individus s'accompagne naturellement d'une transformation de la répartition entre les diverses catégories de revenus, salaire, revenu de l'entrepreneur, revenu de la propriété (intérêt + loyers + dividendes). Selon Kuznets[25], on aurait en effet pour les Etats-Unis les relations suivantes (en pourcentage) :

Années	Salaire	Revenu de l'entrepreneur	Revenu de la propriété	Total
1880-1891	52,5	23,0	16,9	100
1890-1900	50,4	27,3	22,3	100
1900-1910	47,1	28,8	24,1	100
....	....	....	....	....
1919-1928	61,7	19,5	18,8	100
1929-1938	64,9	13,9	19,2	100

Il apparaît nettement que la fin du XIXe siècle se caractérise par une baisse des salaires et une augmentation des revenus de l'entrepreneur; au contraire, on constate au XXe siècle un mouvement de sens inverse : hausse des salaires et baisse des revenus de l'entrepreneur. Il y a donc en quelque sorte un antagonisme entre salaire et revenu de l'entreprise[26].

Cet antagonisme se retrouve du reste dans la plupart des cycles de Juglar, où l'on constate en période de hausse une plus grande inégalité dans la répartition et une hausse de la part des profits au détriment des salaires et revenus fixes, et en période de baisse une plus grande égalité et une baisse de la part des profits à l'avantage des salaires et des revenus fixes[27].

25. Kuznetz, *National Income. A Summary of Findings*, N. Y., 1946. On notera que les données pour le XIXe et le XXe siècles sont de sources différentes; toute comparaison doit donc être très prudente.

26. J. Marchal, Cours de licence 2e année, professé à la Faculté de droit de Paris, 1949-1950 (Cours polycopié, Domat-Montchrestien).

27. Sur l'évolution de l'antagonisme salaires-profits au cours du XIXe siècle,

Cet antagonisme n'est du reste nullement une nécessité logique; il se peut que profits et salaires marchent de concert; sous l'ancien régime, en France ou en Angleterre, l'antagonisme principal se manifestait entre la rente foncière d'une part et les salaires et les profits d'autre part; toute mauvaise récolte se traduisait par une hausse des rentes foncières qui étaient payées en nature et une diminution du niveau de vie des masses dont la nourriture représentait une part importante des dépenses et, par contre-coups, un ralentissement du commerce et de l'industrie, donc une baisse des profits. Toute bonne récolte au contraire, s'accompagnait d'une baisse des rentes et d'une augmentation des salaires et des profits.

Les faits sont donc fort complexes et fort mouvants. Deuxième difficulté fondamentale pour élaboration d'une théorie générale. Celle-ci est-elle capable de rendre compte de tous les faits que les analyses statistiques présentent d'une manière ambiguë ?

II. — Possibilité de concilier les diverses théories et les apports statistiques.

Une théorie de la répartition, pour être satisfaisante, ne doit pas seulement montrer la raison d'être des différentes sortes de revenus, ainsi que l'ont fait Böhm-Bawerk, Fisher ou Knight [28], mais encore déterminer le montant du revenu global, sa répartition entre les diverses catégories de personnes ou de facteurs, et ses rapports avec la production : telle forme de répartition favorise-t-elle ou non l'activité économique ?

Une telle théorie ne peut être construite que dans le cadre global, puisqu'il s'agit, par définition, de déterminer la répartition du revenu entre *tous* les individus; d'autre part, puisque tout agit sur tout, on ne peut même pas comprendre la raison d'être des différents types de revenu, si on ne se replace pas dans le cadre social qui influence le comportement des individus.

Il n'existe pas, à l'heure actuelle, de théorie générale capable d'embrasser l'ensemble des faits de la distribution. Il semble

cf. Akerman, *Structural Limits in Economic Development*, *De Economist*, 1949; *Discontinuities of Employment Cycles*, *Nordisk tiddskrift for tecknisk Okonomi*, 1948.

28. Courtin, Cours polycopié de doctorat professé à la Faculté de droit de Paris, 1946-1947 (Domat-Montchrestien).

qu'on puisse distinguer en gros les théories (ou modèles) de fonctionnement qui insistent surtout sur l'aspect quantitatif de la distribution (montant du revenu global et ventilation entre les différentes catégories de revenu) des théories (ou modèles) d'évolution qui tendent à préciser la raison d'être des revenus[29].

Les modèles de fonctionnement.

Les modèles de fonctionnement supposent que les fonctions d'offres et demandes individuelles et les relations entre individus sont données; ou, pour parler plus simplement, ils admettent que les courbes d'offre et de demande sont antérieures à l'échange et ne se trouvent pas modifiées par elles, c'est-à-dire que la structure globale ou des différents marchés est déterminée à priori.

Ces modèles déterminent le revenu de chaque facteur individuel, mais non le revenu qui revient à chaque individu. En effet, les revenus apparaissent comme les prix qui sont payés aux diverses catégories de travail et de capitaux; suivant, du reste, que l'ajustement des offres et des demandes se fera plus ou moins bien qu'il y aura des surplus (rentes, profits) ou non; toutes les fois que la fluidité et la mobilité des facteurs seront parfaites, le prix du produit sera égal à son coût marginal et moyen et il n'y aura ni profit, ni rente[30].

Le type classique de ces modèles est celui de Walras : il suppose naturellement que les fonctions de production et de consommation sont données, mais, de plus, il admet qu'il y a concurrence parfaite sur tous les marchés; que les facteurs de production ne peuvent être que complémentaires à proportion fixe; que tous, à l'exception de la terre, sont parfaitement fluides et mobiles, et que l'élasticité d'anticipation, pour employer l'expression de Hicks, est égale à zéro. Il en résulte qu'il n'obtient que trois types de rémunération : la rémunération du travail, la rémunération des prêts de capitaux et la rente foncière, le

29. J. Marchal, Contribution à une théorie moderne de la répartition, *Revue économique*, 1950, p. 243 et suiv.; Åkerman, par exemple, *De Economist*, *op. cit.*
30. E. Liefmann-Keil, *Zur Entwicklung der Verteilungstheorie*, *Jahrbücher für National-Okonomie und Statistik*, novembre 1951; Sune Carlson, *A pure theory of production;* G. J. Stigler, *The Theories of Production and Distribution*, notamment chapitre sur les discussions relatives à l'application du théorème d'Euler; G. J. Stigler, *Production and Distribution in the Short Run*, *Journal of Political Economy*, 1939.

profit ne constituant que la récompense du travail d'un type spécial : le travail de direction.

Ce modèle devait naturellement être perfectionné par de nombreux auteurs, et les conditions secondaires, telles que la concurrence parfaite, la complémentarité des facteurs, etc., être retirées; les apports les plus caractéristiques, en ce qui nous concerne, semblent être ceux de Hicks et de Lange.

Hicks, en utilisant le concept d'élasticité de substitution [31], permet de préciser quelle est la part des divers facteurs de production dans le revenu national et dans quelle mesure ils sont antagonistes; il nous permet de voir, par exemple, quelles seront les conséquences d'une augmentation de l'offre du travail par suite de l'arrivée d'immigrants, ou du développement de la natalité, ou d'une augmentation de la durée de la journée de travail; suivant que l'on se trouvera dans le régime des coûts croissants ou décroissants, cette augmentation de l'offre tendra à provoquer une diminution ou une augmentation du niveau général des salaires; ensuite, suivant que l'élasticité de substitution aura telle ou telle valeur, cette augmentation de l'offre de travail tendra à accroître ou à restreindre la part du travail dans le revenu national; ainsi, suivant les cas, il y aura :

hausse du niveau des salaires et augmentation de la part du travail dans le revenu national;
hausse du niveau des salaires et diminution de la part du travail dans le revenu national;
diminution du niveau des salaires et diminution de la part du travail dans le revenu national;
diminution du niveau des salaires et augmentation de la part du travail dans le revenu national.

De même, une innovation qui change le taux et l'élasticité de substitution entre le travail et le capital provoquera, suivant les cas, une hausse ou une baisse du niveau des salaires et une augmentation ou une diminution de la part du travail dans le revenu national.

Ce modèle permet donc de déterminer, dans le cadre statique

31. Hicks, *Value and Capital*, Oxford, 1939; *The Theory of Wages*, Londres, 1932, p. 121-130; Hicks et Allen, *A Reconsideration of the Theory of Value*, *Economica*, février-mai 1934, p. 29 et 30. Sur les conceptions de Hicks : Haley, *Value and Distribution dans le collectif*, *A Survey of Contemporary Economics*, Philadelphie, 1949.

et de concurrence parfaite qui est le sien, quel est le prix des différents facteurs de production et quelle part prise globalement (le travail en général) ou individuellement (travail non qualifié, travail semi-qualifié, ou qualifié dans telle ou telle industrie) ils représentent dans le revenu national; dans ce cadre, il a donc résolu le fameux problème du passage des quantités individuelles aux quantités globales.

Lange [32] n'a pas étudié, à proprement parler, la distribution, mais il fournit un modèle global beaucoup plus général que celui de Walras ou de Hicks, parce qu'il intègre différentes formes de concurrence imparfaite, plusieurs possibilités d'anticipations (élasticités d'anticipation supérieures, inférieures ou égales à zéro), la monnaie et les spéculations boursières. Cela nous permet de faire ainsi une synthèse, des études plus particulières, mais aussi de voir dans quelle mesure la répartition dépend de tous ces facteurs, quelles peuvent être les conséquences d'une hausse du taux de l'escompte, d'une augmentation ou de la spéculation sur le niveau général des salaires, et la part qu'il représente du revenu national. Ici encore, il n'est pas possible de faire une réponse univoque; suivant les conditions générales qui prévaudront, c'est-à-dire suivant la valeur des différentes équations, une hausse du taux de l'escompte, une augmentation de la quantité de monnaie, etc., provoqueront une hausse ou une baisse du taux des salaires, une augmentation ou une diminution de la part des salaires dans le revenu national.

Les modèles de fonctionnement nous permettent donc de préciser les relations qui existent entre la répartition et les données économiques (fonctions d'offres et de demandes et relations entre individus), puisque la répartition dépend de l'interaction de ces données et que l'évolution de la répartition dépend de la transformation des données. Ceci nous permet de voir quelles sont les conséquences d'une politique donnée, fixation arbitraire du taux des salaires ou hausse du taux de l'escompte, puisque cette politique revient à transformer les données de fonctionnement du modèle; ou encore de comprendre quelles sont les raisons de l'évolution de la répartition au cours du cycle, puisque cette évolution tient à la transformation de certaines données : augmentation du degré monopolistique, plus

32. Lange, *Price Flexibility and full Employment*, Bloomington, 1944.

grande inélasticité des courbes, déplacement généralisé des courbes de demande vers le haut et la droite, qui ont pour conséquence d'augmenter les rentes et les profits plus que les salaires et d'accroître le degré d'inégalité [33].

Mais ces modèles ne précisent pas ce qui détermine les données, ni ce qui entraîne leur évolution; ils se bornent à établir une relation formelle entre ces données et la répartition : ils sont plus justificatifs qu'explicatifs.

A côté de ce reproche essentiel, on peut en formuler trois autres auxquels on peut d'ailleurs remédier dans une certaine mesure :

1° Ils n'envisagent que certaines formes de concurrence imparfaite; le modèle de Lange lui-même n'intègre que certaines formes d'oligopole laissant de côté les ententes et les associations. Certes, la théorie des associations, des ententes ou des groupes reste encore la grande partie à faire, puisqu'on n'a pas encore de systématisation satisfaisante [34]; cependant on peut se demander s'il n'est pas possible dès maintenant d'intégrer certains apports de l'analyse de Neumann et Morgenstern [35]; sans se dissimuler que leurs hypothèses sont bien particulières, puisqu'elles supposent qu'il y a connaissance parfaite, que les utilités individuelles sont additives et que le nombre de joueurs est restreint, ce modèle a l'avantage de montrer que le montant du revenu, la répartition du revenu et la nature des rapports entre individus sont étroitement liés; qu'il n'est pas vrai que la concurrence mène nécessairement au revenu national maxima, que toute association n'a pas nécessairement pour effet une plus grande égalité dans la répartition du revenu comme on aurait tendance à le croire d'après les expériences récentes, etc.

2° Ces modèles n'expliquent que la répartition économique ou rémunération des facteurs de production. A côté de celles-ci, il y a une redistribution familiale qui procède à la ventilation du revenu entre les différents membres de la famille et une redistribution en politique qui prend sans cesse plus d'importance, puisque, en France, le « salaire » social : assurances sociales, allocations familiales, etc..., représente un tiers du salaire tra-

33. Sur ces points, cf. Kalecki, *The Distribution of National Income*, notamment p. 31 et suiv.; Harrod, *The Trade Cycle*.
34. G. Gurvitch, *La Vocation actuelle de la Sociologie*, Paris, 1951.
35. *The Theory of Games and Economic Behavior*, Princetown, 1944.

ditionnel. Ces formes de la répartition, bien qu'obéissant elles aussi à des lois bien établies[36], ne sont jamais étudiées par les modèles du fonctionnement.

Cette négligence provient de ce que ces modèles n'envisagent qu'une forme de relation ou d'interaction entre les individus : l'échange ou prestation mutuelle de services effectués par deux ou plusieurs individus dans leur intérêt propre; à côté de l'échange, il y a la contrainte et l'attirance, qui sont des prestations unilatérales provoquées par la force et l'amour au sens le plus large du mot; dans la distribution, l'impôt représente une forme de contrainte, car il est difficile de croire que le paysan de l'Aveyron estime tirer un bénéfice direct ou indirect des sommes qu'il verse et qui servent à l'entretien du Musée du Louvre ou de la Conciergerie; les privations des parents relèvent sans conteste de l'attirance[37].

Mais il ne faudrait pas croire que la répartition économique ne dépend que de l'échange, la répartition familiale que de l'attirance, et la répartition politique que de la contrainte; les trois formes de relations se manifestent à des degrés divers dans les trois domaines de la distribution : par exemple, le salaire payé à un ouvrier dépend de la contre-prestation qu'il fournit (échange), mais aussi de la fierté qu'il peut ressentir à faire un certain travail (attirance) ou de la crainte qu'il peut avoir de quitter son travail parce qu'il devra quitter son logement ou ses amis (contrainte); de même, nous avons vu que les rapports entre fermiers et propriétaires dépendent des conditions économiques du contrat, mais aussi des possibilités d'attirance, de contrainte, que possèdent les deux parties.

Il serait possible de construire un modèle global sociologique qui ne comprendrait plus comme seule forme de relation l'échange, mais également la contrainte et l'attirance. Son élaboration ne semble pas offrir de difficulté; il serait en effet toujours possible de supposer que les individus maximisent une quantité abstraite : l'utilité; seulement au lieu de n'avoir qu'un moyen d'action, ils en auraient trois. A côté des actes d'échange, il y aurait des actes d'attirance et de contrainte, substituables

36. Sur la répartition familiale, voir les cahiers de l'I. S. E. A. Halbwachs, et certaines enquêtes de la *Revue Population*. Sur la redistribution des revenus, voir H. Brochier, thèse Paris, 1950.

37. Dupréel, *Traité de sociologie générale*, Bruxelles, 1948. Précisons que nous transformons dans une large mesure les définitions de cet auteur.

dans la mesure où on peut obtenir une même chose par l'échange, la force ou le sourire, et l'on aurait, si on désigne :

par E_1, E_2, E_3 ..... E_n, les différents actes d'échange;
par C_1, C_2, C_3 ..... C_n, les différents moyens de contrainte que possède un individu pour soumettre autrui;
par A_1, A_2, A_3 ..... A_n, les différents actes qu'il accomplit par attirance :

$$\text{Utilité marg. } E_1 = \text{U. mg } E_2 = \ldots\ldots = \text{U. mg. } E_n =$$
$$= \text{U mg } C_1 = \text{U mg } C_2 = \ldots\ldots \text{ U mg } C_n =$$
$$= \text{U mg } A_1 = \text{U mg } A_2 = \ldots\ldots \text{ U mg } A_n =$$
$$= \text{Désutilité marg. } E_1 = \text{Des U mg } E_2 = \ldots \text{ Des U mg E} =$$
$$= \text{Des U mg } C_1 = \text{Des U mg } C_2 = \ldots\ldots\ldots\ldots \text{ Des U mg } C_n$$
$$= \text{Des U mg } A_1 = \text{Des U mg } A_2 = \ldots\ldots\ldots\ldots \text{ Des U mg } A_n$$

équations qui sont semblables par leur forme aux équations du marginalisme traditionnel.

Certes, cette présentation serait formelle, mais pas plus que les modèles de Hicks ou de Lange qui n'ont pas reçu de confirmation statistique; de plus, ils auraient l'avantage de ne pas laisser en dehors les deux tiers de la réalité, de montrer d'une manière explicite que la distribution ne dépend pas que d'éléments économiques, comme nous l'avons montré ci-dessus; de fournir le début d'une théorie de la redistribution; d'expliquer l'impôt et la contribution volontaire; de montrer que l'exploitation et la domination ne se réduisent pas à une différence du degré monopolistique (au degré d'inclinaison des courbes d'offres à la demande), mais comportent des différences dans les pouvoirs de contrainte et d'attirance. Du reste, une telle présentation serait, tout compte fait, conforme aux définitions les plus larges de l'acte économique qui admettent des éléments de contrainte et d'attirance dans l'échange, mais qui ne les admettent jamais à l'état pur ou comme formes prédominantes et qui, surtout, les oublient quand ils traitent de la répartition ou n'en tirent pas tout le profit possible.

3° Ces modèles supposent ensuite qu'il y a, à peu près, connaissance parfaite, puisque chacun des individus est capable d'entretenir des relations avec l'ensemble des individus. Or, dans la réalité chacun n'est en relation qu'avec un petit nombre

38. Cf. sur ce point l'article bien connu du Prof. F. Perroux, *Esquisse d'une Théorie de l'Economie dominante*, *Archives de l'I.S.E.A.*, n° 2, 1948.

d'individus Cela revient donc à changer d'une manière à priori les relations entre les individus et à supprimer un certain nombre de problèmes, tels que l'importance de la connaissance comme source de profit[39], les ententes tacites, la prise de conscience de classe, etc., qui transforment les rapports entre individus, le montant et la répartition du revenu global entre les individus.

Certains auteurs, pour pallier ces inconvénients, introduisent des éléments de méconnaissance en recourant au calcul des probabilités : d'un point de vue psychologique, leur position est insoutenable, car il n'a jamais été démontré que l'ignorance pouvait se réduire à la connaissance parfaite affectée d'un certain coefficient de probabilité; et puis l'objection majeure suivant laquelle chacun des individus est en relation avec la totalité des autres subsiste. Ce problème n'a donc pas reçu de solution; cela provient de ce qu'on ne peut comprendre la connaissance que dans le cadre d'un modèle d'évolution, car elle est un moyen d'adaptation de l'individu à son milieu.

Les modèles d'évolution.

Les modèles d'évolution se caractérisent le mieux par opposition aux modèles de fonctionnement; ils se proposent essentiellement d'expliquer les changements qui surviennent dans les données : dans le nombre des individus, dans leurs relations sociales, dans leur degré de connaissance, l'état de la technique et les échelles de préférence.

Ces transformations se produisent constamment; les données ne sont pas aussi stables que le laissent supposer de nombreux auteurs, et il arrive fréquemment que les goûts, les méthodes de production, les relations entre individus, etc., changent plus vite que les prix. Ces transformations résultent pour partie des relations sociales entre les individus, du montant et de la répartition du revenu entre autres, et elles peuvent être volontaires ou induites : volontaires, quand elles résultent de l'effort personnel des individus pour s'adapter au milieu; induites, quand l'adaptation d'un individu ne résulte pas tant de sa volonté que

39. Le profit peut exister même dans un état stationnaire s'il n'y a pas connaissance parfaite, ainsi que l'a montré Knight, *Risk Uncertainty and Profit*, 1923.

de celle d'autrui [40] comme cela se produit dans la publicité, la propagande, etc.

Volontaires ou induites, ces adaptations ne se placent pas tant sur le terrain économique que sur le terrain sociologique : ceci explique que tous ces modèles sont plus sociologiques qu'économiques et qu'ils ne considèrent plus la répartition comme la rémunération de facteurs économiques, intérêts, rentes, etc., mais comme la rémunération de personnes, la seule qui importe à l'individu, le pousse à agir et à réagir et à modifier le milieu.

N'admettant plus le comportement des individus comme une donnée, mais comme une variable qu'il faut expliquer, ces modèles, dans la mesure où ils tiennent leurs promesses, ont une valeur explicative supérieure à celle des précédents, car ils recherchent par là la raison d'être des différentes sortes de revenus, de leur montant et de leur répartition.

Mais de telles promesses supposent qu'on connaisse les principaux déterminants de la conduite humaine, qu'on sache les systématiser et qu'on ait un modèle formel capable de les englober. Or, nos connaissances psychologiques et sociologiques sont fort peu étendues; les obstacles formels que nous avons déjà rencontrés dans les modèles de fonctionnement sont encore plus grands; et nous n'avons pas, à l'heure actuelle, de modèle formel d'évolution satisfaisant.

Il en résulte que ces modèles seront nécessairement incomplets; on peut du reste distinguer ceux qui prétendent retracer l'évolution globale en ne retenant que quelques éléments qu'ils estiment les plus caractéristiques, de ceux qui ne prétendent retracer que quelques enchaînements particuliers.

Parmi les premiers, on peut citer l'œuvre des marginalistes, des marxistes ou de Schumpeter. Les marginalistes recherchent la raison d'être des différents revenus en se plaçant dans l'hypothèse d'un individu isolé ne poursuivant que des fins économiques; ou quand ils envisagent des relations entre individus, ce sont des relations strictement économiques qui ont lieu entre égaux et qui sont stables; leurs explications permettent indiscutablement de déceler la raison d'être des différents revenus dans un régime libéral; mais des hypothèses si restrictives ne

40. Nous retrouvons là un autre aspect de l'effet de domination. Cf. Perroux, *op. cit.*

nous permettent pas de voir les raisons de la répartition actuelle, car nous avons vu qu'elle comprenait des éléments extra-économiques. Les marxistes insistent sur les rapports sociaux, et certains d'entre eux sur la détérioration progressive des salariés vis-à-vis du patronat, c'est-à-dire sur la concentration sans cesse croissante du revenu; celle-ci provient, suivant les époques, de l'accroissement, de l'armée de réserve de travail dû à la pression démographique ou au progrès technique qui économise la main-d'œuvre, soit de la concentration du capital. Et, en effet, l'histoire confirme que le début de l'industrialisation où la pression démographique est forte et où le progrès technique chasse la main-d'œuvre de métiers en métiers, s'est accompagné d'une baisse du niveau de vie du prolétariat [41], et nous avons vu plus haut que la concentration, à la fin du XIXe siècle, s'était accompagnée d'une concentration de la fortune et d'une détérioration *relative* de la situation des salariés. Pour Schumpeter, c'est la capacité qu'ont les individus de s'adapter aux situations nouvelles qui est source de profit et d'inégalité. Il semble du reste qu'on puisse généraliser ses conclusions relatives au profit à l'ensemble des revenus et dire que tout développement économique est source d'inégalité; il est en effet bien connu que les salaires sont plus élevés dans les industries nouvelles. Récemment, on a constaté que les catégories nouvelles de fonctionnaires tendaient non seulement à avoir un revenu moyen supérieur à celui des autres catégories, mais aussi que leur éventail était beaucoup plus étendu. Pour la Russie, on a pu établir une relation entre le développement économique et la hiérarchie des revenus :

De la révolution d'octobre à 1920 (communisme de guerre) : tendance égalisatrice.

De 1920 à 1926 (N. E. P.) : plus grande inégalité.

De 1926 à 1931 (Pause) : retour aux tendances égalisatrices.

De 1931 à nos jours (développement des plans) : développement de la hiérarchie des revenus [42].

Mais une telle systématisation fait toujours craindre de laisser

41. Des ouvriers d'usine, mais pas nécessairement de tous les compagnons traditionnels, ainsi que le montre l'histoire française.
42. A Bergson, *The structure of Soviet Wages*, Conclusion.

des éléments importants en dehors de l'analyse et ne fournit que des tendances générales qui ne sont pas valables pour la courte période.

Les études du second groupe ne cherchent pas à présenter de larges synthèses, mais s'efforcent de préciser sur des points particuliers les rapports qui existent entre l'évolution de la répartition et les transformations des cadres économiques et sociaux. On peut du reste distinguer une tendance sociologique d'une tendance mathématique.

Etudiant les formules de répartition ou les modèles de fonctionnement, nous avons vu que la répartition dépendait de causes économiques ou sociales : intelligence, richesse, éducation, pouvoirs d'attirance ou de contrainte, connaissance, etc. Les « sociologues » s'efforcent de préciser ces différentes causes et de montrer dans chaque type de revenu concret quel rôle elles jouent[43], dans quelle mesure elles sont liées et comment elles évoluent; en un mot, partant d'une situation concrète, le revenu de l'entrepreneur; ils s'efforcent de rechercher ses causes, richesse acquise, capacité d'organisation, efficacité technique, confiance auprès des autorités, contrainte sur les acheteurs et les salariés, etc., qui permettent d'obtenir un certain revenu, puis ils s'efforcent de préciser si ces différentes causes ont un lien entre elles; si richesse, capacité, attirance, pouvoir social, etc., sont liés ensemble et pourquoi, et enfin dans quelle mesure tous ces facteurs évoluent et pourquoi, dans quelle mesure l'obtention de hauts profits, par exemple, accroît ou non la source de puissance sociale suivant qu'elle aliène ou non l'opinion publique, etc.

Les mathématiciens, eux, étudient les relations qui existent entre l'évolution de la répartition et la conjoncture économique ou démographique, et notamment quelles sont, au cours de ces évolutions, les répercussions de la production sur la répartition et de la répartition sur la production; c'est là le domaine de modèles mathématiques qui étudient l'influence des « avances » ou des « retards » ou « lags »; dans les rapports entre production et distribution, on peut, semble-t-il, distinguer quatre sortes de lags :

— lags entre les variations de l'offre et de la demande de

43. Par exemple, J. Marchal, *The Construction of a new Theory of Profit*, *The American Economic Review*, 1951.

produits; c'est le problème bien connu des stocks et du coefficient d'accélération, lags réels (n° 1 sur la figure n° 6);

— lags entre la perception du revenu et sa redépense, lags monétaires (n° 2);

— lags entre les variations de l'offre et de la demande de services; ce sont là les fameux problèmes des goulots d'étranglement et du chômage endémique, lags réels (n° 3);

— lags entre les variations de la production et de la distribution du revenu, lags monétaires (n° 4).

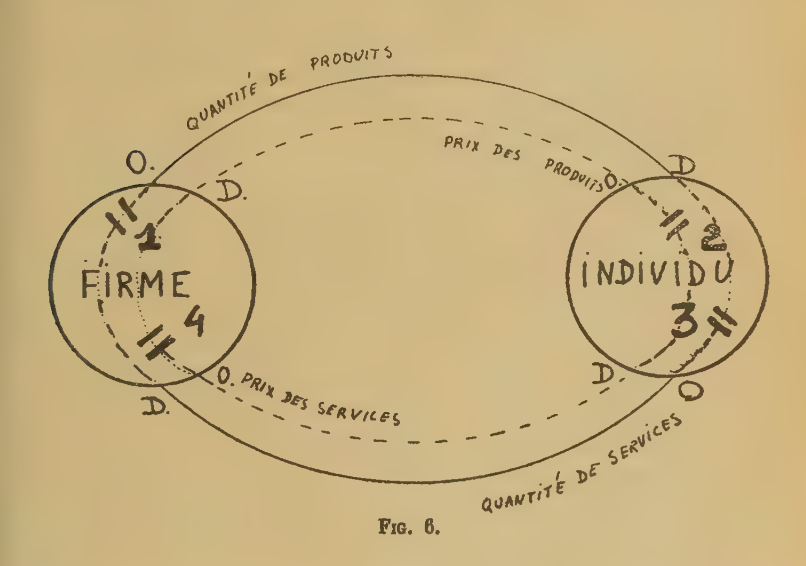


Fig. 6.

Si les trois premières catégories ont bien été étudiées, il semble que la quatrième a été, dans une large mesure, négligée [44]; or, il est manifeste que production et revenu ne varient pas d'une manière parallèle dans le temps, mais que les revenus peuvent précéder l'arrivée des biens dont ils sont la contrepartie ou, au contraire, les suivre avec un certain retard [45], d'où certains courants inflationnistes ou déflationnistes qui sont à l'origine ou aggravent certains mouvements conjoncturels, et qui n'ont pas pour cause une variation dans la propension à l'épar-

44. Mahr, *Das Gesetz der zeitlichen Einkommenfolge und der Zuredinekschen Prozetz, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik;* Lundberg, *Studies in the Theory of Economic Expansion*, chap. 4.

45. Tinbergen, *Does Consumption lag behing Income, The Review of Economic Statistics*, 1942.

gne, ou de la quantité de monnaie, comme le soutiendraient certains keynésiens ou tenants de la doctrine classique.

Pour précises que soient ces théories, elles n'englobent qu'une partie de la réalité et supposent implicitement l'existence de certaines constantes; ces théories ne sont valables que pour autant que ces constantes sont réalisées; leur domaine est donc strictement limité dans le temps et dans l'espace.

Bien que non contradictoire avec de longues synthèses, elles n'y sont point rattachées non plus d'une manière précise, car nous manquons de connaissances sociologiques et de possibilités mathématiques.

Une théorie générale de la répartition ne saurait donc pas être plus sociologique *ou* plus mathématique, mais plus sociologique et mathématique.

Marcel Capet.

LA LÉGISLATION « ANTI-TRUST » AUX ÉTATS-UNIS [1]

Les observations qui suivent ont été rapportées par l'auteur d'un séjour de six mois aux Etats-Unis; ce voyage s'est effectué dans le cadre des missions d'experts envoyées aux U. S. A. par le Comité national de la productivité dans le but de rechercher les raisons des hauts rendements américains et d'étudier les moyens propres à augmenter la productivité française.

Une des causes essentielles de ces rendements élevés doit être trouvée dans le climat de compétition économique qui règne dans les milieux d'affaires américains; le présent article veut simplement montrer comment la législation « anti-trust », malgré ses imperfections et malgré les critiques dont elle est l'objet, a contribué à maintenir ce climat, comment elle fait sentir ses effets dans la vie économique courante.

Mais avant de décrire le fonctionnement de cette réglementation et d'en dégager les traits caractéristiques, il est nécessaire d'en exposer brièvement les principes et les modalités d'application.

I. — La réglementation économique. Son originalité.

La concurrence aux Etats-Unis. — Le voyageur est frappé aux Etats-Unis par les manifestations de la concurrence dans la vie courante.

D'abord, on en parle; c'est avec une certaine fierté que le businessman américain décrit la « terrific competition » (c'est l'expression consacrée) qu'il subit; la compétition économique est traditionnelle; c'est la règle du jeu, admise et indiscutée, même si quelques-uns essaient parfois de tricher.

1. Cet article donne la substance de deux conférences faites au G.R.E.C.S. (Groupe de recherches économiques et sociales) le 9 janvier 1952, l'autre au Séminaire d'économie de M. Maurice Allais, le 24 janvier 1952, à l'Institut Henri Poincaré.

Il y a aussi les guerres de prix : de temps à autre, un produit est l'objet d'une guerre de prix entre deux concurrents qui cherchent, par la baisse, à accroître leurs ventes. C'est ainsi qu'à New-York, récemment, les appareils d'équipement ménager ont subi des réductions de prix spectaculaires; il en sera parlé plus loin. Il y a quelques années, une compagnie de distribution de carburant eut l'idée de construire des « self-service », stations où l'automobiliste se servait son essence sans le secours d'aucun employé; elle voulut favoriser leur lancement par des réductions de prix sensibles et ce fut le signal d'une « guerre » de prix de l'essence qui s'étendit à toute une région et dura plusieurs mois.

Bien entendu, les choses rentrent rapidement dans l'ordre, mais ceci est l'indice d'un état concurrentiel latent qui exerce sur les prix un effet certain.

Une autre manifestation de la concurrence est celle qui s'exerce dans le domaine des « services » que les commerçants fournissent en prime à leur clientèle pour l'attirer. Ici, les exemples sont innombrables. Ce sont les parcs à voitures près des magasins, des banques, etc. Les compagnies de transport par chemin de fer ou par avion remboursent le montant des billets non utilisés (y compris le prix des locations) pendant un délai d'un an après la date de départ pour laquelle le billet était pris. Ce dernier exemple est extrêmement frappant, car aussitôt après la guerre, les transporteurs aériens avaient conclu un accord aux termes duquel ils s'interdisaint les remboursements de billets après la date de départ; mais bientôt, le nombre de services augmentant, la concurrence revint et l'accord s'effrita; la situation est telle maintenant que les compagnies admettent comme impossible le retour d'une telle convention.

Une quatrième manifestation de l'état d'esprit de compétition qui règne aux Etats-Unis est l'importance des services de vente et des services commerciaux de toutes les entreprises. Il suffit simplement ici de signaler le fait : la vente d'un produit demande un effort considérable.

Il est intéressant de dégager dans quelle mesure la législation anti-trusts peut être tenue pour responsable de cette situation.

Les textes. — L'Anti-trust Act (1819), le Sherman Act (1890), le Clayton Act (1914) et le Federal Trade Commission Act (1914)

interdisent en fait toute alliance entre les sociétés ou toute action tendant à l'établissement d'un monopole ou à l'atténuation de la concurrence. Dans de rares cas cependant ces interdictions sont explicitement définies.

Ce système donne à la jurisprudence un rôle primordial qui peut heurter nos conceptions habituelles; il nécessite en particulier un corps juridique d'une haute compétence économique et d'une intégrité absolue, mais ses avantages sont considérables :

— sa souplesse lui permet de s'adapter aux conditions variées qui règnent d'une industrie à l'autre ou d'une région à l'autre (avantage très important dans un pays aussi vaste que les Etats-Unis);

— elle lui permet également d'évoluer dans le temps au fur et à mesure que la structure économique et industrielle se modifie; la législation est ainsi en perpétuel perfectionnement;

— surtout, il est beaucoup plus difficile de tourner la loi lorsque l'application de cette loi est fonction, non pas de l'acte lui-même, mais des buts qu'il poursuit ou des effets qu'il produit.

Ces particularités font que la législation anti-trust aux Etats-Unis ne peut être étudiée et comprise que par l'examen de la jurisprudence et des cas concrets auxquels elle a donné lieu.

Les pouvoirs. — Il est essentiel de ne pas oublier ici que les Etats-Unis sont une fédération d'Etats; le gouvernement fédéral ne possède sur des gouvernements locaux que les pouvoirs qui lui sont explicitement donnés par la Constitution. Les Etats défendaient d'ailleurs jalousement leurs pouvoirs économiques. Il faut dire que leur politique, souvent dominée par des intérêts locaux, n'était, en matière de réglementation économique, ni unifiée ni cohérente.

A l'origine, limitée au seul commerce inter-Etats — c'est-à-dire aux marchandises qui traversaient la frontière d'un Etat —, l'action du Pouvoir central s'est étendue rapidement à toutes les questions pouvant avoir, directement ou non, une répercussion intéressant plusieurs Etats : tarifs, politique de prix, pratiques restrictionnistes ou déloyales même limitées localement, etc.

Diverses « Commissions » se partagent, à l'échelon fédéral,

l'application de la réglementation dans les différents domaines; ce sont :

— la « Federal Trade Commission », chargée de l'application des lois anti-trusts;

— l' « Interstate Commerce Commission », chargée des questions d'énergie, de transport par fer et par route;

— la « Federal Power Commission », chargée des questions de transport de force;

— la « Federal Communication Commission », chargée des questions Radio, P. T. T.

Des Commissions homologues siègent à l'échelon Etats. Les membres de ces Commissions ne sont ni des hommes politiques ni des fonctionnaires; ils sont nommés par le Président avec approbation du Sénat, et leur mandat est de sept ans.

A l'origine, les Commissions ne pouvaient que soulever des procès devant les tribunaux ordinaires; ces derniers instruisaient les affaires et les jugeaient. Depuis le Clayton Act et le Federal Trade Commission Act, les Commissions peuvent aussi instruire les affaires et rendre des arrêts; cependant, pour être imposables par la force, ces arrêts doivent être confirmés par un tribunal. Appel en cassation peut être fait devant la Cour suprême. En fait, les Commissions sont devenues de véritables organismes spécialisés dans les questions économiques, l'instance supérieure étant en pratique la Cour suprême. Elles disposent, pour leurs travaux, de pouvoirs d'investigation extrêmement étendus.

II. — Application de la réglementation anti-trusts.

Née de l'expérience américaine au cours du développement industriel des XIX[e] et XX[e] siècles, construite et améliorée petit à petit selon les besoins (en accord avec la méthode pragmatique des Anglo-Saxons), cette réglementation a été étudiée, justifiée en même temps que critiquée par les économistes américains modernes. Edwards, dans son ouvrage *Maintaining Competition*, étudie les divers facteurs nécessaires au jeu d'une concurrence efficace. On peut grouper ces facteurs en quatre grandes catégories :

— interdiction des alliances ou accords de toute nature ayant pour but ou pour effet de limiter la compétition ou d'établir un monopole;

— limitation de la puissance économique des sociétés;
— maintien du libre accès aux marchés de matières premières, d'énergie, de main-d'œuvre et de consommateurs;
— surveillance du comportement des agents économiques (interdiction des pratiques déloyales ou tendant à l'affaiblissement de la concurrence).

Nous prendrons ce schéma comme cadre de notre étude.

1. — Accords commerciaux et autres.

C'est le domaine dans lequel l'action de la législation est le plus efficace. Un certain nombre de types d'alliances ou d'accords considérés comme interdits sont, à l'heure actuelle, définis avec précision par la jurisprudence; ce sont les accords tendant :

— à l'exclusion de certains concurrents du marché par des contrats leur créant des difficultés d'accès aux matières premières, aux débouchés, etc., par des contrats préférentiels, des discriminations de prix entre les divers clients; par des accords de « price cutting ».

[Le « price cutting » consiste à vendre à perte sur un certain marché dans le but d'éliminer un concurrent; les pertes sont compensées par des gains réalisés sur un autre marché protégé, la protection pouvant être réalisée soit par des accords de prix (cas qui nous occupe ici). soit par une position monopolistique; dans le cas de sociétés puissantes, les pertes peuvent être tout simplement absorbées par les bénéfices normaux résultant de l'ensemble des activités];

— à la restriction de la production, des achats, à la limitation de l'expansion, de l'activité, de la recherche appliquée, de la qualité, du rendement;
— à des allocations de marchés, à des accords de prix;
— à l'élimination de l'esprit de compétition par l'organisation de services de ventes communs, de pools, de profits, etc.;
— au boycottage.

Voici deux exemples frappants de l'intervention de l'Etat dans la fixation des prix.

La guerre de prix de juillet 1951 *à New-York.* — Dans beaucoup d'Etats, le prix est protégé par la loi; dans 35 d'entre

eux, il est interdit de vendre au-dessous du prix de revient. Dans une quarantaine d'autres, le prix de revente des produits pouvait être imposé au détaillant par le producteur aux deux conditions suivantes :

— le producteur a, dans l'Etat où ses produits sont vendus, passé avec un détaillant un contrat fixant ce prix de revente;

— il a notifié aux autres détaillants ce contrat. Le prix de revente ainsi fixé se trouve de ce fait imposé aux autres détaillants.

Les Grands Magasins et les puissantes sociétés de « magasins à chaînes » sont évidemment contre de telles dispositions. Par contre, les fabricants y trouvent leur intérêt pour la publicité à l'échelle nationale, pour la stabilité de leur production. La concurrence, non seulement entre les commerçants mais encore entre les producteurs, s'en trouve affaiblie.

En juillet dernier, après un long procès, la Cour suprême décida que de telles pratiques étaient illégales et que le prix de revente ne serait imposable que par des contrats individuels avec chaque détaillant. Les prix étant ainsi « libérés, il s'ensuivit à New-York une guerre de prix menée par les deux plus grands « Grands Magasins » : Macy's et Gimbel's, et portant en particulier sur les objets d'équipement ménager, dont les prix subirent des réductions allant jusqu'à 40 ou 50 %.

L'Atlantic and Pacific Company. — Cette compagnie, à succursales multiples (vente de tous produits d'épicerie et de produits alimentaires secs), était complètement intégrée; ses fabriques produisaient une notable part de ses approvisionnements, et fournissaient en outre des grossistes indépendants; elle achetait aussi à de petits fabricants, si bien qu'il n'y avait pas monopole à proprement parler; elle se contentait d'un profit de 1 à 1 1/2 % et son organisation lui permettait un rendement très élevé. Mais elle vendait les produits de ses fabriques plus cher aux grossistes indépendants qu'à ses propres organismes de répartition. Après procès, ce procédé fut interdit et le Gouvernement l'accuse maintenant de tendance au monopole par la pratique de prix trop bas; il demande la dissolution de la compagnie afin de séparer la branche fabrication de la branche distribution.

Les exceptions aux lois sur les alliances.

Les exportations ne sont pas soumises à la réglementation sur les accords commerciaux; elles sont, en principe, surveillées par le secrétaire d'Etat au Commerce extérieur, surveillance plus formelle que réelle. Le but de cette exemption est de permettre aux exportateurs américains de lutter contre les cartels européens. Les coopératives échappent également à cette loi; la raison donnée est qu'elles concernent surtout le marché des produits agricoles qui, de par sa dispersion, ne saurait donner lieu à des ententes dangereuses.

Le marché du travail, enfin, ne rentre pas non plus dans le champ d'application de la législation anti-trust, bien que celle-ci ait été autrefois un moyen de lutte contre les syndicats naissants.

2. — La limitation de la puissance économique.

Le législateur américain a bien compris que la puissance des sociétés privées, lorsqu'elle dépassait une certaine limite, devenait un danger pour le maintien de la concurrence. La capacité financière permet le « price cutting » et l'obtention de crédits faussant le jeu de la concurrence; elle conduit à la puissance politique, rend possible des opérations spéculatives sur les marchés des valeurs, des matières premières... On cite une grosse société qui a été jusqu'à poursuivre un de ses concurrents dans une vingtaine de procès — tous perdus d'avance — mais destinés à épuiser son adversaire dont les ressources étaient moins abondantes. La puissance économique peut consister aussi dans l'étendue des opérations effectuées (grande variété de produits, étendue géographique des opérations).

La jurisprudence fait état de trois critères principaux dans l'appréciation de la puissance des sociétés :

— le degré d'occupation du marché; le monopole est néfaste bien avant qu'il ne soit absolu; il est dangereux même s'il n'est que local. Il est admis que l'ocupation de plus de 50 à 60 % du marché intérieur d'un certain produit constitue une infraction à la loi. L'exemple célèbre de la National Cash Register Co, qui contrôlait 70 % du marché et qui a eu, de ce fait, des difficultés sans nombre avec les Commissions, constitue un avertissement pour toutes les entreprises; on pourrait citer l'exemple

d'une société en pleine expansion (Toledo Scale Co) qui, malgré une position technique privilégiée, préfère s'orienter vers des fabrications nouvelles plutôt que de développer sa production dans une branche dont elle absorbe 50 % du marché;

— le « price leadership », c'est-à-dire la fixation par un gros producteur d'un prix que, bon gré mal gré, les autres seront obligés d'adopter. Si ce gros producteur « occupe » 70 % du marché, la concurrence que pourraient faire les autres producteurs pour l'abaissement du prix est tout à fait inefficace, et toute lutte pourrait être dangereuse; il y a donc, en fait, un prix de monopole;

— le comportement monopolistique, enfin, caractérisé par des manœuvres coercitives sur d'autres fabricants, des restrictions de production, etc.

Quelques mesures plus particulières ont, en outre, été prises afin de limiter la puissance des sociétés privées; ce sont :

— l'interdiction de certaines intégrations; par exemple une compagnie de transports aériens ne peut posséder ni contrôler une fabrique d'avions; c'est ainsi que « Eastern Airlines C » a dû se séparer de « Republic Aviation Corporation » dont elle était auparavant une branche;

— l'interdiction à une même personne d'occuper plusieurs sièges de président; il y a aussi des règles relatives au contrôle des sociétés les unes par les autres.

3. — Le libre accès aux marchés.

L'action de la loi dans ce domaine s'est concentrée sur la politique des prix et le fameux « base point system ». Ce « system », très utilisé avant que le Président Roosevelt n'ait commencé à lutter contre lui, consistait en ceci :

Un produit donné était vendu en un point quelconque du territoire au prix (frais de transport inclus) qu'il aurait eu s'il avait été fabriqué dans une certaine usine A, même si, en fait, il était fabriqué dans une usine B, située ailleurs. L'usine A était le « point de base » servant au calcul des prix. Dans un état plus perfectionné, la méthode pouvait comporter plusieurs points de base.

C'est ainsi que la « Corn Product Refining Co », possédant deux raffineries de sucre, l'une à Chicago et l'autre à Kansas

City, avait choisi Chicago comme point de base. Certains clients, et en particulier ceux de Kansas City, payaient des frais de transport fictifs; le résultat était une concentration anormale de confiseries dans la région de Chicago.

Ce procédé fut interdit d'abord comme « discrimination de prix illégale »; mais depuis mai 1951, la loi le condamne explicitement en ces termes : « Un producteur qui supporte des frais de transport doit recevoir de chaque client le même prix net... »

Le « base point system » a en partie freiné le développement industriel de la région Ouest avant la dernière guerre; toutes les grosses aciéries se trouvant dans l'Est (ainsi que le « base point »), les prix des produits fabriqués dans l'Ouest se trouvaient grevés de frais fictifs. Lors de la guerre, le Gouvernement dut installer lui-même des industries (lourdes en particulier) dans ces régions. Les usines furent rachetées par la suite par des groupes privés.

La question des brevets d'invention peut être rangée dans les facteurs influents sur le libre accès aux marchés. On sait qu'aux Etats-Unis les brevets tombent dans le domaine public au bout de dix-sept ans et qu'aucune condition d'utilisation n'est imposée. Il est à signaler toutefois le « Pool de Brevets » de l'industrie automobile : les brevets détenus par un membre peuvent être exploités librement par les autres membres au bout de sept ans.

4. — Le comportement des sociétés.

La concurrence doit toujours s'exercer de façon loyale; c'est le principe de « fair competition ». La loi permet de poursuivre les personnes ou les sociétés qui contreviennent à ce principe. Les critères d'appréciation sont ici extrêmement vagues, aussi l'action des tribunaux a-t-elle été très prudente dans ce domaine. L'accusation la plus courante est celle de « tendance à l'affaiblissement de la concurrence ». Voici quelques exemples qui donneront une idée de l'esprit dans lequel cette réglementation est appliquée :

Le procédé du « Price cutting » a été exposé plus haut; il rentre souvent dans cette catégorie d'infractions. Il en est de même des contrats conditionnels; c'est le cas d'un vendeur qui fournirait un certain produit à un client à condition que celui-ci lui achète aussi un autre produit (de qualité inférieure ou de prix

exagéré). Des sociétés de distribution de cinéma ont pu ainsi écouler des films invendables autrement. Cependant, dans le même ordre d'idées, la compagnie « I. B. M. », qui loue à ses clients des machines à cartes perforées et les oblige à lui acheter les cartes, a pu continuer cette façon de procéder, car il a été admis que la location des machines et l'approvisionnement en cartes faisaient partie d'un même service fourni par la société à ses clients.

La publication de statistiques de production et de prix a donné lieu à plusieurs arrêts :

— La « Lumber Co » (exploitation de bois) avait entrepris la publication de statistiques de prix accompagnées de prévisions de prix futurs, les tribunaux ont considéré que ces prévisions étaient tendancieuses et avaient en réalité pour but de restreindre la production; l'association fut condamnée;

— l' « American linseed Oil Co » avait fondé une association chargée de la publication de statistiques de prix; mais les statuts de cette association masquaient en fait des accords de prix : les membres étaient obligés de déposer leurs listes de prix trois mois à l'avance; toute modification à ces listes n'était ensuite possible que par une procédure très compliquée la rendant impossible en pratique; des pénalités frappaient ceux qui pratiquaient un prix différent du prix recommandé par le comité directeur; la présence aux réunions était obligatoire sous peine d'amende. L'association a été interdite et dissoute;

— par contre, la « Maple flooring Manufacturing Association », qui publiait des statistiques objectives concernant les prix et les niveaux de production effectivement observés, ceci dans le seul souci d'information, a pu continuer son activité.

Ces exemples montrent combien l'application de la réglementation économique peut être nuancée.

Le cas suivant en éclairera un autre aspect, assez curieux d'ailleurs. La « Raladam Co » (produits pharmaceutiques) avait lancé la vente de pilules pour maigrir et, dans sa publicité, elle vantait son produit à la fois si efficace et si inoffensif, disait-elle, qu'on pouvait le prendre sans le conseil d'un médecin. L'Ordre des médecins poursuivit la compagnie pour procédé déloyal portant préjudice à ses membres et la « Federal Trade Commission » enjoignit à la « Raladam Co » de cesser sa publi-

ité. Mais la Cour suprême cassa le jugement pour la raison que ette publicité n'était préjudiciable qu'aux médecins, et que eux-ci n'étant ni commerçants, ni industriels, ne se trouvaient pas protégés par la législation existante.

II. — Les traits remarquables de la législation « anti-trusts ».

Le dernier « cas » montre que la loi ne cherche pas à protéger le consommateur en tant que tel; elle maintient le libre jeu d'un principe et s'efforce, dans chaque cas, de préserver les droits des concurrents existants ou en puissance. C'est indirectement et par le détour de l'état de compétition économique ainsi créé que l'intérêt du public se trouve finalement protégé.

Il est frappant, d'autre part, de remarquer que l'effet immédiat de la loi est souvent d'enrayer un abaissement exagéré du prix de vente des produits, comme dans l'exemple cité plus haut de la compagnie « Atlantic and Pacific » et dans les cas de « Price Cutting »; ces mesures semblent être dirigées, à première vue, contre l'intérêt général; en réalité, l'action de la loi est ici à long terme et ces luttes de prix, dont le consommateur bénéficie dans l'immédiat, conduisent souvent à des monopoles dont il fait les frais par la suite.

La législation américaine caractérisant l'infraction par ses effets, explique comment des causes en apparence identiques, comme celles concernant la publication de statistiques, peuvent être jugées différemment selon leur nocivité réelle. Elle permet une action à long terme d'une efficacité réelle et a pratiquement empêché l'établissement de trusts.

Les lois anti-trusts sont bien acceptées par le public. Leur application est quelquefois discutée; les industriels critiquent souvent l'ingérence du Gouvernement dans les affaires économiques, ingérence trop importante à leur gré et dont la législation économique ne représente maintenant qu'une faible part. Le grand public respecte et admire les grandes sociétés; il sait, en effet, que si elles ne sont pas toujours les plus efficaces, elles sont les principaux artisans du progrès technique, et que c'est à elles qu'il doit cette productivité étonnante, source du niveau de vie élevé, dont il ne saurait se passer. Pourtant il craint aussi qu'entre ces deux puissances que représentent maintenant la grande industrie et les syndicats, ses intérêts ne soient sacri-

fiés; le contrepoids que fournit l'action de l'Etat lui semble donc nécessaire et il l'accepte d'autant plus facilement que cette action s'exerce, comme c'est le cas avec la législation anti-trusts, en accord avec les anciens principes de concurrence et de liberté d'entreprise.

Les modalités de cette action sont, malgré tout, discutées, et deux tendances s'affrontent :

— l'une, soutenue par des économistes gouvernementaux, cherche à ramener par une réglementation de plus en plus précise et complexe les conditions idéales de concurrence parfaite; mais, ce faisant, elle restreint de plus en plus la liberté et risque de stériliser tout effort de progrès;

— l'autre, soutenue par les grosses sociétés, se propose de réduire au maximum l'intervention gouvernementale en soutenant que la liberté donne naturellement naissance à la concurrence; il ne semble cependant pas que les faits lui donnent raison.

Les Etats-Unis vont-ils être obligés de choisir entre ces deux conceptions extrêmes, l'une et l'autre leur faisant en fin de compte manquer le but, ou vont-ils pouvoir se maintenir dans un juste milieu qui leur a assez bien réussi jusqu'ici ?

André Gandon.

NOTES ET MEMORANDA

OBSERVATIONS SUR L'ARTICLE DE M. ALBERT BARTHOLONI : UNION ECONOMIQUE ET DISPARITE DES LEGISLATIONS FISCALES ET SOCIALES

M. Bartholoni, dans une étude parue dans la *Revue d'économie politique* de novembre-décembre 1951, a critiqué une thèse défendue par nous dans deux rapports présentés au Conseil économique sur l'Union douanière franco-italienne et dans un article d'*Economie appliquée*. Une réponse est donc normale.

Bien que la « conclusion générale » de l'auteur soit formulée en termes très modérés (*Une union douanière n'implique pas, pour fonctionner dans les conditions économiques optima une harmonisation complète des charges fiscales et sociales*) et que nous soyons d'accord avec cette conclusion à la prendre littéralement, l'ensemble de la démonstration tend à prouver que, sauf en certains cas considérés comme exceptionnels et susceptibles d'être traités moyennant des palliatifs spécifiques, l'*harmonisation préalable* n'est pas, en principe, utile en cas d'union économique, qu'elle est même nuisible.

Les conclusions générales établies par M. B... dans les pages trop brèves qu'il a consacrées à ce sujet rejoignent celles données par notre collègue et ami René Courtin dans un excellent rapport présenté au Congrès des économistes de langue française. Nous ne sommes pas sûrs, en répondant à M. B..., de répondre pertinemment à René Courtin, auquel nous soumettons simplement ces observations.

On peut, tout en admettant que la non-harmonisation entraîne certaines conséquences regrettables, ne pas se prononcer, pour autant, en faveur de l'*harmonisation préalable*. Celle-ci, à coup sûr, est malaisée, et d'autant plus que l'union recherchée est plus complète. L'harmonisation n'étant pas, en effet, nécessairement l'*uniformisation*, il peut être jugé préférable de constater, à l'expérience, les effets de son absence. On peut compter qu'ensuite les Etats qui enregistreront, sur tel ou tel secteur de leurs économies nationales, une menace tenant à la lourdeur de la charge imposée par eux à ce secteur sauront prendre, d'eux-mêmes et en temps opportun, des mesures d'allégement.

Cette *harmonisation a posteriori* peut paraître la solution la plus raisonnable lorsque les différences actuellement prouvées ne sont pas très importantes ou lorsqu'il apparaît, les secteurs en cause étant limités, qu'elle peut être réalisée par chaque Etat sans remaniement d'ensemble de son système législatif. Telle paraît être la justification de la procédure acceptée pour la *communauté du charbon et de*

l'acier. Mais poser ainsi le problème, c'est discuter une question (fort importante) de procédure, ce n'est pas aborder le fond du débat.

La position prise par M. B... est de toute autre portée théorique : *il s'agit de savoir si une union sans harmonisation assurera aux nations unies la même structure qu'une union avec harmonisation* et si, en conséquence, certains producteurs du pays le plus chargé peuvent se plaindre d'être les victimes non des conséquences « naturelles » de l'union, mais des conséquences « injustes » que cette union entraînerait du fait des exigences de leur Etat.

Notons que la position de M. B... implique entre autres conséquences :

— *la reconnaissance du caractère non fondé de la conviction* existant chez tout producteur (et qui peut être tenue pour partie intégrante de l'éthique capitaliste) que toute surcharge « artificielle » des conditions de production de certains entrepreneurs vendant sur un marché concurrentiel est injuste et antiéconomique;

— *la justification de l'inégalité fiscale* entre producteurs nationaux et producteurs étrangers concurrents des premiers sur le marché national. Ainsi l'application des impôts nationaux aux produits importés telle qu'elle se pratique et telle qu'elle est reconnue comme *non protectrice* par la Charte de La Havane (art. 18) n'aurait pas sa raison d'être.

La critique de la thèse présentée peut être, pour l'essentiel, ramenée à deux séries d'arguments qui viseraient deux hypothèses : 1° l'hypothèse dans laquelle les facteurs de production devraient être considérés comme mobiles, après union, à l'intérieur de l'union; 2° celle dans laquelle ils pourraient être considérés comme immobiles, même après union à l'intérieur de chaque pays uni.

Il semble que la première hypothèse couvre tous les cas pratiques; il n'est pas d'union totale ou partielle qui n'envisage au moins à échéance la liberté des mouvements de la main-d'œuvre, et généralement, immédiatement, celle du capital.

La première argumentation pourrait donc pratiquement suffire. Si nous abordons la seconde, c'est surtout à cause de son intérêt théorique.

1° Hypothèse de mobilité des facteurs dans l'union.

M. B... aurait pu, semble-t-il, discuter des conditions d'application de cette hypothèse lorsque l'union est soit contractuelle, soit fédérale. Il ne le fait pas et semble tenir pour acquise la liberté de mouvement des facteurs.

Il est regrettable, alors, qu'il ait cru devoir raisonner, au départ, sur une théorie dépourvue de tout intérêt en cette occurrence, la théorie des coûts comparatifs. Cela n'eût été admis par aucun des classiques sur lesquels il appuie sa thèse. L'erreur initiale ne peut être compensée par l'introduction ultérieure de *qualifications* contradictoires à l'hypothèse primitivement (quoique implicitement) posée.

Ce qu'il faut savoir, c'est si, dans un espace européen considéré comme faisant un tout, la délocalisation à partir des économies compartimentées et la relocalisation s'effectueront de la même manière; si, par exemple, les charges fiscales de la production française sont doubles de celles des autres productions ou si elles leur sont égales.

La réponse théorique, en longue durée, ne fait aucun doute. *Sauf existence d'un avantage absolu particulièrement fort*, l' « espace chargé » tendra à être abandonné au profit des « espaces déchargés ». Le pays chargé tendra à se dépeupler et à se « déséquiper » au profit des autres, ce qui l'entraînera à aggraver les charges pesant sur chaque firme et à accélérer le mouvement amorcé.

Sans doute, en pratique, le coût des transports, l'existence d'installations amorties... atténueront-ils la pression restrictive. Elle n'en existera pas moins.

Nous avons trop vu s'opérer de désinvestissements internes et d'investissements extérieurs sous pression fiscale dans les conditions les plus illégales, les plus difficiles, en l'absence de toute liberté de mouvement de personnes pour douter de ce qui adviendrait en conditions de pleine liberté.

2° Hypothèse de mobilité du seul facteur « capital ».

La nature des remèdes proposés par M. B... permet de penser qu'il nous donnerait gain de cause dans l'hypothèse d'une mobilité totale de tous les facteurs. S'il nous le refuse, c'est qu'il imagine une situation telle que le capital serait mobile, le travail ne l'étant pas.

Au moins en longue durée, on ne connaît pas d'union acceptant ce postulat. L'objectif de toutes celles qui existent ou ont été projetées est de parvenir à la liberté totale des mouvements migratoires. Même lorsqu'il s'agit d'unions partielles (plan Schuman), cette liberté est, en principe, proclamée pour les professionnels des branches intéressées. Mais, comme en d'autres exemples (France-Italie), le contrôle des mouvements migratoires est « transitoirement » maintenu, nous pouvons discuter sur l'hypothèse.

Il faut noter que, pas plus que précédemment, on ne peut utiliser ici la théorie des coûts comparatifs. Il faut seulement adapter la théorie de la localisation au cas envisagé.

Pour simplifier, supposons deux pays semblables en tous autres points (élasticité des demandes et des offres, ressources naturelles en quantité et en nature, populations, degrés de développement équivalents...). A entretient une armée et supporte des impôts supérieurs à ceux de B.

Ces impôts agiront sur le seul facteur mobile, le capital, qui tendra à quitter A pour se porter vers B. Il peut s'agir du capital en formation ou du capital déjà formé.

B, mieux pourvu de capitaux, tendra à se spécialiser dans les productions les plus capitalistiques et A dans les moins capitalistiques.

L'équilibre de la balance des paiements, après impôts, correspondra à cette nouvelle spécialisation.

La valeur de la production obtenue en A diminuera. Le revenu national de A et de B ne resterait constant que si cette diminution était intégralement compensée par le rapatriement en A de revenus de capital et de revenus d'entreprise obtenus en B dans une mesure exactement correspondante à la diminution du « revenu géographique » de A.

Or, il ne peut en être ainsi, car l'afflux des capitaux en B augmentera la productivité marginale et tendra à accroître la rémunération du travail en B.

La spécialisation en cas d'inégalité fiscale ne sera donc pas la même que celle qui prévaudrait en cas d'égalité fiscale.

Comparons maintenant, en cas d'inégalité fiscale, la situation avant et après union douanière.

Les débats sur les *tariff industries* devraient être repris sur ce point. En leur réservant, au moins en partie, le marché national, le tarif assure le maintien, au moins partiel, dans le pays, des industries capitalistiques et évite, au moins en partie, une spécialisation appauvrissante.

Ainsi, alors qu'une union sans harmonisation impose un double sacrifice au pays taxé, sacrifice par *réduction du revenu national* et sacrifice *par prélèvement* sur ce revenu diminué, une union avec harmonisation n'impose aucun sacrifice excédant le montant du prélèvement fiscal.

Pourrait-on remédier à la situation créée par le procédé indiqué par M. B... ? Une *taxation « compensatrice » sur le revenu des capitaux placés à l'étranger* établie par l'Etat de plus forte imposition remédierait-elle à l'évasion fiscale des capitaux ?

Il ne semble pas. Il faudrait en effet, pour qu'il en soit ainsi, que deux conditions soient remplies :

A. *Interdiction non seulement de tout mouvement migratoire, mais même de tout déplacement de personnes* entre les pays unis, avec *contrôle de change* capable d'interdire le rapatriement en marchandises des revenus acquis à l'étranger. A défaut, on voit bien qu'il serait trop facile d'échapper à l'impôt.

B. *Extension de l'impôt* aux plus-values et aux réserves maintenues à l'étranger, ce qui supposerait une entente entre administrations fiscales

Il faudrait aussi que les capitalistes du pays le plus imposé aient la certitude que ces mesures, bien peu probables, seraient indéfiniment maintenues.

A défaut, et pratiquement ce serait toujours « à défaut », on ne voit pas bien comment le filateur français, supposé surtaxé relativement à son voisin belge, serait amené à préférer, dans l'hypothèse d'une union douanière franco-belge, l'emploi de son capital, hors de

ses filatures de Roubaix ruinées par la concurrence belge, dans la culture résinière des Landes plutôt que dans les filatures de Gand.

Sans doute, peut-on citer des cas de taxations différenciées à l'intérieur d'une même nation (fiscalité des Etats des Etats-Unis). Elles sont toujours possibles sans trouble quand elles se bornent à prélever une *rente de situation* résultant d'une certaine localisation. L'argument ne pourrait s'appliquer à l'ensemble d'une production nationale que si cet ensemble bénéficiait d'un avantage absolu par rapport à l'ensemble de la production étrangère.

3° Hypothèse d'immobilité relative des facteurs dans l'union.

Acceptons maintenant l'hypothèse implicite de M. B... sous-jacente à sa discussion sur les coûts comparatifs.

Constatons, d'entrée en jeu, qu'il y a *présomption de paradoxe* en une thèse qui, considérant une nation dont le revenu est, par son origine et son emploi, en partie domestique et en partie international, dénonce les effets déformants de l'impôt portant exclusivement sur les échanges extérieurs (tarif ou droit à l'exportation) et refuse d'admettre les effets déformants de l'impôt portant exclusivement sur les productions domestiques.

Enregistrons que M. B... admet que « *les impôts et charges sociales dont l'incidence sur les prix à l'intérieur d'un même pays est inégale suivant les divers secteurs de production... ont... pour conséquence de fausser la structure des échelles de prix nationales et, par conséquent, d'altérer artificiellement les données sur lesquelles s'établissent les échanges et les spécialisations* » (p. 949). Il propose « *pour neutraliser des influences perturbatrices... soit l'abolition dans chaque pays de toute discrimination selon les secteurs de production.... soit l'unification des charges à travers l'union* » (*ibid.*).

La première solution ne mériterait considération que si *la seule discrimination légale* entre les secteurs était la cause de l'inégalité des charges. Il n'en est évidemment pas ainsi, comme le montre la théorie de l'incidence fiscale. On est donc conduit à la deuxième solution, c'est-à-dire à l'harmonisation.

Acceptons ce point que M. B... marque à l'actif de la thèse qu'il critique. La seule question restant pendante est celle du sens et de la portée de l'autre hypothèse : celle dans laquelle « *les charges... ont pour effet de majorer les prix d'une façon uniforme selon les différents secteurs de la production* » (p. 948).

Une telle formule demanderait à être précisée.

Qu'est-ce que les *secteurs ?* On pourrait beaucoup simplifier la réponse, notamment en ce qui concerne les *charges sociales*, si l'on avait le droit de raisonner exclusivement sur des *secteurs* d'intégration verticale comprenant l'ensemble des *valeurs ajoutées* en vue de la production d'une catégorie de produits finis, du stade de la matière première au stade de la consommation. Si les pays échangeaient

exclusivement des produits finis, il pourrait en être ainsi; mais ils n'échangent pas seulement des produits finis.

L'un des principaux objectifs des unions économiques est même *l'intégration des productions nationales et étrangères d'un même « secteur »*. Il se peut que l'on prouve l'avantage d'une spécialisation française dans les filés et italienne dans les tissus. Il faut donc considérer non les avantages de secteurs, mais ceux de branches (ensemble des firmes autonomes et des établissements intégrés consacrés à l'obtention de *valeurs ajoutées* de même nature).

Qu'est-ce, par ailleurs, que *les prix ?* Ce sont indifféremment, d'après le contexte, les prix de vente ou les prix de revient. puisque la constance de l'échelle des avantages suppose une liaison constante entre les deux.

Comme ce qui nous paraît en cause, c'est le droit même que l'on aurait de concevoir une pareille hypothèse, il nous semble correct de raisonner sur l'hypothèse (hautement théorique, bien sûr) d'une *incidence égale sur les prix de revient*, quitte à examiner quelle sera l'incidence sur les prix de vente et quelles en seront les conséquences ultimes sur les structures.

A. — Le cas des « charges sociales ».

Les *charges sociales* (expression inadéquate) présentent ce caractère commun d'être toujours un *moyen de redistribution* n'impliquant, en principe, aucune soustraction de facteur à la production (avec, toutefois, des réserves quant aux règlements touchant l'âge de la retraite et les congés payés).

On peut supposer que les besoins des bénéficiaires ne diffèrent pas de l'ensemble de ceux des autres *résidents nationaux* (ce qui n'est pas absolument vrai des allocations familiales) et qu'ainsi la propension à importer et les disponibilités d'exportation ne sont pas directement modifiées par l'existence des « charges sociales ».

Trois éventualités sont à envisager :

— *dans la mesure où les « charges sociales » d'une branche sont supportées par la « masse salariale » de cette branche*, elles n'appellent aucune conséquence sur les transactions internes ou externes. C'est, on le sait, parce qu'il en est très largement ainsi en France que l'on n'a pas le droit de comparer les seules charges sociales de ce pays et celles de l'étranger, mais qu'il faut comparer l'ensemble des charges salariales. Cette seule observation diminuerait beaucoup la portée des observations faites par M. B... sur le tableau qu'il présente (p. 952);

— *si les charges sociales sont supportées en tout ou en partie par le contribuable*, elles sont un impôt de redistribution et seront traitées comme ces impôts;

— *enfin, elles peuvent être supportées, en tout ou en partie, par les acheteurs* du produit de la branche.

Elles se traduiront alors par une hausse du prix du produit et par l'accroissement de la part afférente au coût du travail dans le coût de production. Elles devraient logiquement avoir des conséquences analogues à celles d'une baisse de la productivité du travail.

Il semble, à première vue, qu'elles devraient entraîner une *réduction de la spécialisation nationale dans les productions employant beaucoup de main-d'œuvre au profit des productions employant beaucoup de capital.*

René Courtin a présenté, à l'encontre de cette thèse, un argument qui en impose le réexamen : les industries créatrices d'outillage, dit-il, en cas de hausse du prix de la main-d'œuvre, tendront à incorporer cette hausse dans l'outillage produit. Donc, à moins qu'on ne puisse supposer qu'elles sont, elles aussi, dans leur ensemble, fortement capitalistiques (ce qui est peu probable), la valeur de l'outillage (à construire ou construit) augmentera dans la mesure de la hausse du prix de la main-d'œuvre. En ces conditions, l'avantage d'une modification de la spécialisation disparaîtra.

Cet argument paraît irréfutable *en économie fermée.*

Il nous paraît, par contre, soulever des réserves en économie ouverte si l'on observe bien que les spécialisations doivent être définies *par branches et non par secteurs.*

En effet, si l'industrie textile (peu capitalistique) tend à céder la place à la suite d'une élévation des « charges sociales » à l'industrie automobile (plus capitalistique) et si l'industrie automobile qui s'outille rencontre dans le pays des prix majorés de la construction mécanique, elle va s'adresser à l'étranger et importer son outillage.

Le problème est alors transposé sur le terrain de la détermination du *taux de change.*

Doit-on attendre des dispositions nouvelles une modification du taux de change telle qu'elle rétablirait les conditions primitives de l'échange international ?

On peut constater qu'à la suite de la hausse du prix du travail, le prix de revient des produits nationaux a tendu, plus ou moins, à augmenter et que la demande nationale d'importations d'outillage a tendu aussi à augmenter. Mais le résultat à attendre sur le taux de change dépend des élasticités-prix. Il dépend aussi de la réduction de la propension marginale à importer qui résultera, sans doute, de la réduction du revenu disponible pour les particuliers.

En somme, le prélèvement quasi fiscal résultant de l'instauration de nouvelles charges sociales *a altéré la structure des coûts* et pas seulement l'ensemble de leurs expressions nominales. Les conditions primitives de spécialisation, le taux des échanges et le taux de change primitif ne sauraient être restaurés en dehors de cas limites.

Il serait donc inexact, croyons-nous, d'affirmer qu'en tout cas une adaptation du change aura lieu, enrayant la tendance à une modification de la structure nationale qui doit normalement résulter, aux termes mêmes de la théorie classique, d'une modification des coûts comparatifs.

B. — Le cas d'un impôt de redistribution

Considérons maintenant un impôt dont l'utilisation soit *telle qu'elle ne prélève aucun facteur sur l'ensemble productif.* Ainsi la différence des charges fiscales entre le pays A et le pays B provient de ce que A distribue un *bonus* aux anciens combattants (groupe social rigoureusement inélastique à la rémunération qui lui est offerte). Un tel impôt est neutre (au moins directement) à l'égard du revenu national.

On a supposé, en outre, pour suivre M. B..., que cet impôt, concevable comme une taxe à la production *ad valorem* uniforme, chargeait, en proportions égales, les diverses valeurs ajoutées.

Il faut immédiatement remarquer que *l'impôt échappe, comme le tarif ou le droit à l'exportation, à la théorie de la concurrence parfaite.* La contrainte imposée par l'Etat ne peut être comprise qu'en fonction d'une analyse de concurrence imparfaite. Dans la mesure où elle entraîne des réactions sur les marchés internationaux, elle est un élément d'exploitation des données de ces marchés.

L'insertion de l'impôt modifie nécessairement la structure des coûts. Les modifications de coûts qu'elle détermine, même dans l'hypothèse d'un impôt neutre, ne peuvent être assimilées aux modifications générales des prix qui traduiraient une réduction générale du pouvoir d'achat de la monnaie.

S'il y a modification de la structure des coûts, il doit y avoir normalement modification de l'échelle des coûts comparatifs.

Supposons, pour simplifier, un pays entièrement voué au commerce international et dépourvu de tout marché domestique. Remarquons, d'ailleurs, que rien ne serait changé par la prise en considération du secteur domestique, puisque l'impôt opère une simple répartition dont on peut supposer qu'elle ne modifie pas les divers coefficients de comportement.

Il s'agit de savoir si l'impôt peut être, en totalité ou en partie, rejeté sur l'extérieur et quelles seraient les conséquences de ce rejet. Le problème n'est pas nouveau : il est analogue à la célèbre question de l'incidence des droits à l'exportation traitée dans ce que l'on a appelé le *paradoxe de Stuart Mill* (*Bresciani-Turroni*, Corso II, p. 245).

Les solutions données doivent être différentes selon que l'on accepte ou non d'envisager un *équilibre de sous-emploi.* Si on l'accepte, plusieurs positions d'équilibre peuvent être trouvées caractérisées par plusieurs taux de change et plusieurs taux des échanges pour divers volumes d'échange et divers niveaux d'activité. En pratique, cette hypothèse devrait être acceptée : il est peu concevable, en effet, que les adaptations soient assez rapides, à la suite d'une union économique, pour éviter le sous-emploi. Mais, pour nous placer sur le même terrain que M. B... et que les classiques, nous l'éliminerons.

Dès lors, *il faut concilier l'intervention éventuelle de mutations dans les prix et le maintien d'un volume d'importations et d'exporta-*

tions capable d'assurer dans le pays et à l'étranger l'emploi intégral de la main-d'œuvre et des capitaux disponibles.

Le raisonnement en termes de coûts comparatifs suppose que le pays peut se livrer à *un grand nombre de productions plus ou moins avantageuses* et ne se livre actuellement qu'à une ou quelques-unes. Le passage de la production M, la plus avantageuse, aux productions N, O, P..., moins avantageuses, s'effectuera nécessairement si les élasticités de la demande sont telles que tous les facteurs ne puissent être employés dans la production de M sans déterminer un taux des échanges marginal inférieur à celui qui peut être obtenu dans les productions de N, O, P...

Dans un état donné des structures, le taux des échanges d'équilibre détermine, comme le montre Graham, la frontière entre les produits exportés, M, N, par exemple, et les produits exportés O, P, Q, R...

Si les structures changent, ce n'est pas seulement le taux des échanges qui peut varier, mais aussi l'échelle des coûts (si l'on excepte certains cas limites). Les nouveaux taux des échanges qui diffèrent des anciens (hors certains cas limites) divisent la nouvelle série d'avantages comparatifs déterminant les produits exportés et les produits importés.

De telles modifications de structure interviennent notamment *si l'initiative d'un pouvoir monopolistique* (celle, en particulier, de l'Etat) *introduit soit dans la demande* (tarifs), *soit dans l'offre* (droits à l'exportation, impôts) *un élément soustrait aux calculs et arbitrages des micro-unités.*

En particulier, si un impôt est établi, et même si, comme on le suppose, il est établi proportionnellement aux coûts des diverses branches, *il ne peut les affecter également, car l'incidence s'opérera diversement de branche à branche.* En conséquence, son poids effectif sera différent selon les branches. La position des coûts comparatifs, les conditions d'échange et la structure des exportations seront différentes après impôt de ce qu'elles étaient avant impôt.

C'est seulement si l'échelle décroissante des avantages comparatifs, telle qu'elle existe avant impôt, ne peut, en aucune mesure, voir ses effets compensés par ceux de l'échelle des répercussions fiscales (répercussion totale sur le dehors, puis répercussions décroissantes) et, par exemple, si la production la plus avantagée, avant impôt, est de toutes les productions possibles celle qui est le plus capable de répercuter l'impôt sur l'extérieur, ou si, encore, la répercussion s'opère de la même manière pour toutes les productions, que la structure de l'exportation après impôt restera ce qu'elle était avant impôt.

Soit un pays entièrement consacré à l'origine (avant impôt) à la production d'automobiles.

Si ce pays était absolument inapte à se livrer à toute autre production, il est certain qu'il devrait supporter l'incidence de ses impôts dans une mesure déterminée par le rapport entre l'élasticité de la demande de ses exportations et l'élasticité de sa demande d'importations.

Si la seconde était rigide et la première très élastique, le coût de production étant majoré de l'impôt, toute exportation tendrait à disparaître. Il y aurait donc pression des facteurs pour s'employer et adaptation de la rémunération de ces facteurs soit par déflation des prix internes, soit par dévaluation.

Il n'en est pas de même *si le pays peut se livrer à plusieurs productions* par substitution totale ou partielle de l'une à l'autre.

Admettons, par exemple, qu'il soit capable de produire des produits pharmaceutiques. Supposons que cette production rencontre une demande peu élastique, alors que celle d'automobile l'est beaucoup. Nous admettrons que l'étranger englobé dans l'union ne produit pas d'automobiles ni de produits pharmaceutiques; que les premières ne répondent pas, contrairement aux secondes, à un besoin de grande urgence; qu'en outre, le tarif de l'union est faible pour les premières et fort pour les secondes, ce qui explique les différences d'élasticité de la demande.

Pourquoi, initialement, le pays ne produisait-il pas de produits pharmaceutiques ? Parce que les conditions de coûts comparatifs, déterminées par la concurrence parfaite des facteurs, étaient plus favorables à l'industrie automobile. Les possibilités de bénéfice résultant de la faible élasticité de la demande de produits pharmaceutiques n'étaient pas exploitées faute de l'intervention d'une décision monopolistique susceptible d'en assurer l'exploitation.

L'intervention de l'Etat instaurant l'impôt fera précisément jouer ce facteur monopolistique et par là même modifiera l'échelle des avantages comparatifs.

En effet, l'industrie pharmaceutique dont la demande est peu élastique pourra répercuter sur l'étranger la majeure partie de l'impôt. Dès lors, les facteurs de production menacés d'être mis en chômage si l'industrie automobile incorporait dans son coût l'impôt et qui seraient contraints d'accepter une réduction correspondante de leur rémunération si aucun emploi de substitution ne leur était offert, tendront à se porter vers l'industrie pharmaceutique.

La rémunération qu'ils peuvent en attendre, bien qu'inférieure à leur rémunération originelle puisque, par hypothèse, leur productivité marginale est inférieure ici à ce qu'elle était là, sera plus forte que celle qu'ils obtiendraient s'ils supportaient l'incidence intégrale de l'impôt.

En somme, le transfert (total ou partiel) de la production automobile (de productivité marginale relativement forte, à l'origine) à la production pharmaceutique (de productivité marginale relativement faible, à l'origine) est possible si la différence « *productivité marginale originelle moins impôt non répercuté à l'extérieur* » (soit nouvelle productivité marginale) dans l'automobile est inférieure à la différence « *productivité marginale originelle moins impôt non répercuté à l'extérieur* » (soit nouvelle productivité marginale) dans l'industrie pharmaceutique.

L'impôt, ayant modifié la structure des coûts, aura, par là même, modifié la position des coûts comparatifs; l'industrie pharmaceutique se trouvera, dès lors, à un rang supérieur dans l'échelle des avantages comparatifs à l'industrie automobile.

La rémunération effective des facteurs dépendra de leur emploi marginal dans l'ensemble de l'économie nationale. Elle sera donc relativement forte (quoique inférieure à la situation originelle) s'ils peuvent tous être employés dans l'industrie pharmaceutique, et relativement faible si une partie reste employée dans la production automobile.

La vraisemblance du réemploi dans l'industrie pharmaceutique sera d'autant plus grande que le secteur pharmaceutique sera plus étendu par rapport au secteur automobile ou que d'autres secteurs de substitution pourront intervenir. Il y aurait donc lieu de comparer, comme le fait Harrod, plutôt les sensibilités que les élasticités.

Les chances d'une concordance, en une même production, de l'avantage comparatif maximum et de l'élasticité minima de la demande sont faibles. Il est donc probable que l'instauration de l'impôt (dans les conditions définies) se traduira par une diversification des exportations en provenance des pays jusque-là très spécialisés et par une modification de la composition des exportations dans les autres.

En cas d'union douanière, l'élasticité de la demande pour les exportations d'un pays est, toutes choses égales, maxima pour les produits obtenus dans les autres pays de l'union et minima pour ceux qui, en concurrence seulement avec des importations provenant de l'extérieur de l'union sont protégés par les douanes fédérales. Le pays imposé subit donc l'inconvénient supplémentaire d'une orientation vers des productions *artificielles*.

L'impôt, en somme, par la *mutation d'emploi des facteurs qu'a déterminée la recherche de l'évasion fiscale*, a entraîné une spécialisation, moins productive dans l'ensemble de l'union que celle qui existait avant impôt, mais plus rentable pour les firmes et les facteurs que ne l'aurait été le maintien après impôt de l'ancienne spécialisation.

La nouvelle spécialisation, fondée sur un phénomène d'incidence différenciée et sur la substitution d'une échelle de coûts comparatifs à une autre échelle de coûts comparatifs, est insensible à tous les phénomènes affectant également tous les coûts et tous les prix, notamment à une évaluation ou à une dévaluation.

Elle se traduit par une réduction de l'élasticité de la demande totale d'exportations. Nous savons que le taux des échanges et le taux de change d'équilibre dépendront de la comparaison entre cette élasticité et l'élasticité de la demande totale d'importations. Nous pourrions discuter sur les conséquences que la variation éventuelle de la valeur totale des exportations aura à l'égard des importations; ces considérations dépassent le problème actuel et ne lui sont pas nécessaires.

C. — Le problème général de l'impôt et de son emploi.

M. B... suppose constamment, de façon implicite, que l'emploi de l'impôt n'affecte en rien le flux réel des facteurs productifs. Il y a, en effet, des impôts de redistribution; mais il faut convenir que ce ne sont pas ceux-là qui, en ce qui nous occupe, soulèvent les problèmes les plus pressants.

Les différences de charges fiscales tiennent essentiellement aujourd'hui aux différences existant entre les politiques d'investissement et d'armement des Etats. On ne peut, à notre sens, séparer l'étude de l'impôt de celle de son emploi.

Si le prélèvement fiscal comporte non seulement une redistribution mais une *réduction du revenu national*, on ne peut imaginer qu'il ne sacrifie pas un certain nombre de productions qui existeraient sans lui et n'existent pas de son fait. Ces productions sont-elles seulement des productions domestiques ? Cela peut arriver dans quelques hypothèses si, par exemple, l'impôt tend à régler des dettes extérieures ou à faire un don international (voir toute la théorie de l'impôt comme organisation de transfert international et les discussions connues sur le sacrifice simple ou double résultant de l'impôt et de son transfert).

Si l'emploi de l'impôt est avant tout domestique, la *pression inflationniste* n'est contenue que si la technique fiscale parvient à compenser par une réduction de la consommation de produits domestiques et de l'exportation, la réduction de la production, l'accroissement des besoins publics et la compression induite de l'importation. Ces résultats, en régime libéral, ne peuvent être atteints que par la hausse des prix tant intérieurs qu'extérieurs.

Si l'impôt doit être employé de telle sorte qu'il implique, directement ou par induction, un accroissement des importations, la valeur des exportations devra être augmentée; elle le sera par la dévaluation ou l'évaluation du change (selon le rapport des élasticités totales des demandes d'importation et d'exportation, ainsi que selon la composition actuelle et potentielle de la masse exportée et importée) conformément au schéma décrit ci-dessus.

De toutes façons, le volume et la composition des exportations et des importations ne seront pas, après impôt, ce qu'ils seraient sans impôt.

Conclusion.

Nous avons essayé de montrer, nous plaçant sur le terrain même défini par M. B..., que la structure d'une union effectuée sans harmonisation comportera *une spécialisation des pays unis différente de celle qui aurait été obtenue si l'harmonisation des charges fiscales et sociales avait été réalisée.*

Il en est ainsi aussi bien si l'on admet la mobilité de tous les facteurs à l'intérieur de l'union, celle du seul capital ou l'immobilité totale des facteurs.

En conséquence, les taux des échanges et les taux de change en l'absence d'harmonisation ne seront pas les mêmes que ceux qui prévaudraient s'il y avait harmonisation.

Si ces conclusions sont admises, on peut admettre aussi que l'absence d'harmonisation est préjudiciable à l'intérêt de l'ensemble de l'union, à celui du pays le plus taxé, à celui de divers groupes de producteurs.

En effet :

A. — *La localisation optima n'étant réalisée dans aucune des hypothèses envisagées* (sauf certains cas limites), la productivité optima ne sera pas atteinte et le revenu d'ensemble de l'union ne sera pas ce qu'il pourrait être s'il y avait harmonisation.

B. — *Dans le pays le plus taxé*, le tarif aurait pu maintenir certaines productions qui disparaîtront après l'union. Comme la répartition des productions qui prévaudra alors n'est pas la meilleure possible, il n'est pas assuré qu'elle soit supérieure à celle qui prévalait avant union.

L'existence de l'impôt en elle-même et celle d'un impôt frappant les productions du pays et ne frappant pas celles de l'étranger, même au moment de leur importation dans le pays, imposent au pays un *double sacrifice :* celui qui résulte du prélèvement même de l'impôt, dans la mesure où il porte sur le pays, celui qui résulte de la distorsion de la structure nationale et de la réduction que cette distorsion impose au revenu national.

On serait tenté de dire que le cas d'un pays taxé et celui d'un pays pauvre sont semblables. Or, les classiques ont montré que le pays pauvre avait avantage à la liberté des échanges. Pourquoi le pays taxé ne l'aurait-il pas ?

On doit répondre, d'abord, que la thèse classique s'établit exclusivement en cas d'*immobilité des facteurs*, c'est-à-dire dans l'hypothèse qui nous a retenus le plus longtemps, mais qui est la plus irréelle.

Ensuite, elle vaut en cas de *libération absolue des échanges* et non d'union douanière entre un certain nombre seulement de pays; l'union affecte les élasticités des demandes de distorsions particulières.

Enfin, si la thèse classique indique l'optimum en cas de *différence naturelle de productivité*, elle ne prouve pas qu'il soit de l'intérêt du pays le plus pauvre de maintenir cette différence de productivité.

Dans la mesure où les « charges sociales » et l'impôt déterminent, dans deux pays, une *répartition du revenu* entre groupes sociaux différents, l'union sans harmonisation risque de rendre inopérante la décision de répartition prise par l'une ou l'autre nation.

Dans la mesure où le prélèvement fiscal du pays le plus taxé correspond à des *charges improductives*, il faudra savoir comment la nouvelle spécialisation et le nouveau taux des échanges (terms of trade) répartiront ces charges entre les partenaires de l'union; l'avan-

tage de l'un sera le désavantage de l'autre sans que l'on puisse dire. à priori, si le pays le plus avantagé sera le plus taxé (s'il parvient à rejeter une forte partie de la charge sur son partenaire) ou le moins taxé (dans le cas inverse).

C'est précisément pourquoi, si les charges improductives sont très inégales, l'union a peu de chances de réussir; car l'harmonisation ne sera pas acceptée et la non-harmonisation fera forcément une victime.

C'est pourquoi aussi l'union économique n'est guère concevable sans une certaine « harmonie » politique préalable et la volonté de la rendre plus efficace encore.

C. — Nous avons essayé, ailleurs, d'analyser *les réactions des groupes d'intérêts* aux projets d'union.

Si certaines branches industrielles nationales doivent être sacrifiées à une union, il n'est pas inconcevable qu'un Etat fort parvienne à leur imposer ce sacrifice moyennant des aménagements « transitoires » coûteux qu'elles estimeront être de stricte justice.

Mais si les branches industrielles à sacrifier savent qu'elles succombent devant leurs concurrents du pays uni, exclusivement en raison d'une inégalité fiscale, elles estimeront cette chute contraire aux règles de la concurrence capitaliste. Elles ne pourront pas ne pas réclamer, plutôt que des secours de liquidation, l'application d'un principe généralement admis comme faisant partie de l'*éthique du marché*.

C'est parce que toute politique constructive doit prendre la mesure des tensions qu'elle rencontre que la démonstration d'une certaine harmonie existante dans les charges, la perspective d'une harmonisation spontanée ou, à défaut, l'organisation de cette harmonisation nous paraissent encore être les conditions indispensables du succès d'une union économique.

Maurice Byé.

BREVE NOTE EN REPONSE AUX OBSERVATIONS DE MAURICE BYE

Les lecteurs de la Revue auront pris connaissance avec le plus vif intérêt des importantes observations de Maurice Byé sur les difficultés opposées par la diversité des législations et des charges fiscales et sociales à la constitution d'une union économique.

En accord avec l'auteur mis en cause, M. Bartholoni, je reprendrai moi-même succinctement la question. Pour deux raisons : j'ai pris ici même personnellement position en faveur de la thèse incriminée, ainsi que Maurice Byé le rappelle opportunément [1]; c'est d'autre part à ma demande que M. Bartholoni a rédigé son article.

1. *Le problème de l'Union économique européenne*, rapport au Congrès des économistes de langue française, *R. E. P.*, 1948, p. 382-384.

I. — Sur un point fondamental nous donnerons bien volontiers raison à Maurice Byé qui élargit heureusement le débat en faisant intervenir d'autres mécanismes que ceux dont a fait état M. Bartholoni.

Aussi bien l'auteur n'avait-il nulle prétention d'épuiser la question. Son étude ne se présentait pas comme une analyse théorique; sa brièveté — neuf pages seulement — la place qu'elle occupait à la suite d'études extrêmement concrètes, ne permettaient à M. Bartholoni que d'évoquer l'essentiel. Sa position était celle de l'économiste d'action qui s'interroge et dont la réponse ne peut être que synthétique. La constitution d'un grand marché européen n'impose-t-elle pas l'harmonisation complète des charges fiscales et sociales ? Sa réponse est négative; dans l'ensemble, le défaut d'harmonisation ne suscite ni déséquilibre fondamental ni distorsions importantes. L'urgence de la libéralisation porte donc à effectuer l'ajustement nécessaire par l'adaptation du taux de change en prenant seulement, là où elles s'imposent, les mesures de sauvegarde minima.

Je pense personnellement que cette position est juste et que M. Byé lui-même ne la condamne pas.

II. — Le rappel des principes, tel qu'il a été effectué par M. Bartholoni, était en effet nécessaire, car il répond aux préoccupations des producteurs, de l'opinion publique, et même de certains hommes politiques responsables. Ces préoccupations sont bien différentes de celles qui animent Maurice Byé, qui, spécialiste averti des problèmes du commerce international, n'a pas même songé à s'y arrêter, fût-ce un instant.

Alors que notre ami dénonce seulement certaines distorsions dommageables dans la structure des économies internes et des échanges extérieurs, l'opinion commune croit découvrir dans l'inégalité des charges la cause d'un déséquilibre fondamental de la balance des comptes. De toute évidence cependant, tout au moins si la main-d'œuvre ne peut circuler librement d'un pays à l'autre, l'équilibre peut être sauvegardé par l'adoption d'un taux de change approprié.

Un tel rappel de l'élémentaire n'est, hélas ! pas inutile. Qu'il nous soit à cet égard permis d'évoquer un souvenir personnel : n'avons-nous pas entendu, en effet, il y a dix-huit mois environ, un ministre d'Etat chargé du Conseil de l'Europe soulever ce problème, à ses yeux fondamental, devant un public nombreux et choisi, en manifestant de surcroît une évidente satisfaction pour la lucidité qu'il manifestait aussi ? On vit mieux encore lorsque, il y a six mois, le secrétaire d'Etat aux Affaires économiques crut pouvoir justifier l'abrogation de la plus grande partie des mesures prises par la France en matière de libération des échanges, en affirmant gravement que notre pays était contraint à cette mesure de sauvegarde parce qu'aucune harmonisation n'avait été réalisée ! La force convaincante de cette proposition était telle qu'il ne songea pas un instant qu'un an plus tôt la France, déjà surchargée cependant, était largement créditrice à l'Union européenne de paiements. Le pire est peut-être

que cette affirmation saugrenue ait passé sans soulever la moindre protestation au Parlement et dans la presse où, seul, Raymond Aron releva l'erreur avec une discrète ironie.

Ceci dit, M. Bartholoni, lui aussi, a-t-il commis des erreurs ou des omissions graves ?

III. — Je ne pense pas qu'il ait confondu les deux hypothèses évidemment totalement différentes de la mobilité et de l'immobilité des facteurs : la distinction est parfaitement posée au début. Tout au plus l'auteur a-t-il, par la suite (notamment en traitant des unions partielles), négligé avec quelque imprudence de préciser qu'il se plaçait uniquement dans l'hypothèse où les mouvements de main-d'œuvre demeureraient réglementés.

Sur le plan de la politique concrète, nous reconnaîtrons également que, visant en cas de mobilité des capitaux la possibilité de taxer dans le pays du bénéficiaire le revenu perçu à l'étranger, il a sans doute sous-estimé les possibilités de fraude. Ici, l'harmonisation, que d'ailleurs il prévoit comme solution alternative, est certainement préférable.

IV. — Nous sommes engagés dans la voie des unions partielles. L'un des principaux mérites de l'étude de M. Bartholoni est d'avoir attiré l'attention sur le fait que l'harmonisation des charges limitée aux seuls secteurs bénéficiant du grand marché pouvait être génératrice de déséquilibres importants, l'égalité des utilités marginales n'étant plus respectée à l'échelle nationale entre les secteurs libérés et les autres. C'est là une précision importante dont Maurice Byé ne semble pas contester la portée.

V. — Abordons maintenant les critiques théoriques. Maurice Byé estime que, lorsqu'un pays subit des charges sociales importantes et que ces charges affectent le niveau des prix, une modification s'établit dans le rapport des coûts de la main-d'œuvre et des machines. Dès lors, ce pays, après que sera intervenue la libération des échanges, sera porté à développer les productions impliquant beaucoup de capital.

Ce point de vue ne nous semble pas acceptable. Nous croyons avoir établi, il y a longtemps déjà, que les machines étant obtenues avec du travail, une hausse des salaires déterminait une hausse proportionnelle du prix des machines, du fait que les charges d'intérêt ne s'ajoutent pas au salaire, mais lui sont elles aussi proportionnelles[2]. Maurice Byé accepte la proposition en économie interne; on ne voit pas, dès lors, comment il pourrait repousser les conséquences qui en découlent dans le domaine de l'économie internationale. En fait, notre ami ne conteste notre proposition que dans la mesure où les élasticités sont inégales. Le problème des rapports du capital et du travail n'a donc rien de spécifique et est inclus dans le problème plus général que nous abordons maintenant.

2. *Politique des salaires et équilibre économique*, *R. E. P.*, 1938, p. 317-325.

VI. — Des critiques de Maurice Byé nous retiendrons essentiellement la suivante à laquelle, du reste, l'auteur consacre l'essentiel de son analyse :

Lorsqu'une mesure de taxation relève le coût, il arrive que le vendeur (ici l'exportateur) ait la possibilité de reporter sur l'acheteur (ici l'importateur) une partie de ses charges. Dès lors, en raison des élasticités différentes de la demande, la répartition des activités sera modifiée; l'utilisation optima des forces productives ne sera, dès lors, plus assurée.

L'hypothèse est importante sur le plan théorique. Mais quelle est sa portée pratique dans les relations réciproques des nations européennes, notamment si l'on considère la longue période ?

Admettons l'existence de ces distorsions. Maurice Byé semble implicitement postuler qu'elles sont efficacement contrebattues par des mesures de protectionnisme administratif et douanier. En fait, il n'en est rien; établie sans référence à ces préoccupations, la protection crée des distorsions nouvelles et d'un ordre d'importance sans comparaison avec celles qui sont ici considérées. Le souci d'efficacité doit donc porter à la supprimer au plus tôt sans chercher à assortir cette libération d'une harmonisation préalable, nécessairement longue, délicate et sujette à contestations, puisque les deux problèmes sont sans aucun lien. Mais alors, l'harmonisation ultérieure doit-elle être au moins poursuivie ? est-elle vraiment désirable ?

Personne ne recommande, et Maurice Byé moins que quiconque, une égalisation rigoureuse. Mais celle-ci étant rejetée, en quoi va consister l'harmonisation ? Il semble que l'on soit en présence d'un idéal abstrait, d'un concept impossible à définir concrètement et plus encore à réaliser. Les équilibres économiques sont si complexes que toute mesure qui réduira une distorsion risque d'en établir une autre peut-être plus grave. Qui comptabilisera dans chaque cas les avantages et les inconvénients ?

VII. — Le redressement semble même inconcevable lorsque les charges, qu'elles affectent ou non les coûts, ne se bornent pas à modifier la répartition mais permettent de soustraire des facteurs et réduisent le niveau de vie.

Par exemple l'effort d'armement est accru dans le pays A sans qu'il le soit dans le pays B. En A, des forces productives sont donc arrachées des secteurs de consommation et le revenu réel de la population est réduit.

Supposons d'abord que la répartition des activités de consommation ne soit pas modifiée. En pareil cas, le niveau de vie de A ne sera relevé ni par un alourdissement parallèle des charges en B, ni par des mesures de protection; bien au contraire.

Cette hypothèse est théorique. Il est beaucoup plus vraisemblable que la diminution du revenu réel en A déterminera des transformations de structure liées à la forme différente des courbes de coût et d'utilité. Mais ici encore on ne voit pas quelles conséquences heureu-

ses aurait pour A l'alourdissement parallèle des charges en B, c'est-à-dire l'appauvrissement B. D'autre part, des mesures de protection en A détermineraient nécessairement un nouvel abaissement du niveau de vie. En effet, si l'impôt a frappé également toutes les productions les soustractions de facteurs seront intervenues là où la productivité en valeur était la plus faible et la situation ainsi créée, nécessairement caractérisée par un appauvrissement, correspondra à l'appauvrissement minimum.

VIII. — Nous rejoignons donc les conclusions essentielles de M. Bartholoni. Nous sommes même conduit à en élargir la portée. Maurice Byé note très justement, au début de son analyse, que la thèse qu'il critique porte à condamner l'application des impôts nationaux aux produits importés, alors que cette taxation est très généralement pratiquée et qu'elle est reconnue « non protectrice » par la Charte de La Havane.

Cependant, de telles mesures nous paraissent, elles aussi, regrettables et non pas seulement parce que, obligeant à maintenir les cordons douaniers, elles enlèvent à l'union une partie de ses bienfaits: une telle politique conduit à des gaspillages.

Imaginons encore deux pays A et B pratiquant le libre-échange: les balances sont équilibrées, le plein emploi est réalisé, l'efficacité est maxima.

Si A et B frappent leur production nationale d'une taxe identique, de 50 % par exemple *ad valorem* (nous prenons volontairement ici des pourcentages très élevés pour mieux dégager les mécanismes), aucun facteur n'étant détourné vers des tâches improductives, les échanges resteront équilibrés et le taux de change n'aura pas à être modifié.

Mais si ces deux pays frappent, en outre, d'une taxe de 50 % les produits importés, les échanges se réduiront et l'optimum cessera d'être atteint.

Si, par contre, A et B, en maintenant la taxation des importations, dégrèvent leurs exportations, la situation première d'équilibre sera maintenue; mais ce résultat favorable tiendra uniquement au fait que la charge fiscale et le montant du dégrèvement sont identiques dans les deux pays.

En fait, les taxations sont inégales; par exemple, le taux de l'impôt à la production est de 100 % en A et de 50 % en B.

Si aucune mesure compensatrice n'est prise, une élévation de 33 % du taux de change de la monnaie de A exprimée en monnaie de B permettra de maintenir l'équilibre ancien et l'optimum. Dans le cas inverse, par contre, des distorsions préjudiciables sont inévitables.

Si chaque Etat assimile sur le plan fiscal les produits importés aux produits nationaux, la position d'équilibre de la balance sera obtenue à un taux différent, les échanges extérieurs subiront une contraction et les forces productives seront utilisées avec une moindre efficacité.

Si chaque Etat frappe les produits importés et dégrève symétriquement les produits exportés, une distorsion s'observera encore. A défaut de mesures de compensation, les prix seraient identiques pour l'acheteur national et pour l'acheteur étranger. Avec la compensation, les prix des produits obtenus en A sont abaissés pour l'acheteur en B (un bien qui ne peut toujours être offert en A que pour 100 + 100 sera désormais offert en B à 100 + 50). Symétriquement, les prix des produits obtenus en B sont relevés pour l'acheteur en A (le bien qui est toujours offert en B à 100 + 50 sera désormais offert en A à 100 + 100). Le niveau d'équilibre du change sera différent mais, de toute façon, la répartition des activités sera modifiée dans un sens préjudiciable à la collectivité.

Tout en reconnaissant donc que l'harmonisation est souvent désirable et parfois nécessaire, nous doutons beaucoup que la difficulté d'effectuer cette harmonisation soit, sauf exception, une excuse au maintien de mesures de protection, quel que soit le nom pudique dont on croirait pouvoir les parer.

René Courtin.

CORRESPONDANCE

L'article de M. Jacques Rueff, publié dans la *Revue d'économie politique* de septembre-octobre 1951, *Nouvelle discussion sur le chômage, les salaires et les prix,* a ému M. André Marchal. A la suite d'un échange de vues avec lui, M. Rueff a adressé à M. René Courtin, l'un des rédacteurs en chef de la Revue, la lettre suivante :

Paris, 7ᵉ, 51, rue de Varenne, le 9 mars 1952.

Mon cher Ami,

Notre ami, André Marchal, qui a préfacé le petit livre de M. Parisiades, auquel j'ai répondu dans votre numéro d'octobre, s'est ému du paragraphe où j'annonce que « je ne prendrai pas la peine de discuter la position des complaisants et des habiles ».

Il craint que des lecteurs français ou étrangers de la *Revue d'économie politique* ne pensent que je l'ai classé dans l'une ou l'autre de ces catégories, et me dit souhaiter, pour éviter tout malentendu, une mise au point.

Je m'étonne qu'il n'ait pas remarqué que, signalant tout ce qui est discutable dans les réflexions que lui a inspirées la lecture de la thèse de son élève, j'ai pris la peine de discuter sa position et que, par là même, je l'ai exclu de la catégorie des complaisants et des habiles.

Veuillez agréer...

REVUE DES LIVRES

Ouvrages généraux de théorie économique.

Duboin (Jacques), *Economie politique de l'abondance*. Un vol. de 153 p., Editions Ledis, 1951.

Le livre de M. J. D. est plein de choses intéressantes, en particulier en ce qui concerne les effets des inventions modernes. Il est bien certain que ces inventions ouvrent des horizons immenses sur l'abondance possible de la production. C'est un mérite incontestable que de les mettre en évidence. Malheureusement, à ces pages très suggestives, M. D. en ajoute d'autres qui sont beaucoup moins convaincantes. D'abord, il semble croire que « les économistes » sont à l'origine de toutes les déficiences de l'économie moderne. A quoi on peut lui répondre que « les » économistes n'existent pas, mais qu'il y a une foule d'économistes dont les opinions sont aussi variées que celles des médecins. Quand il accuse, par exemple, « les » économistes d'être à l'origine de l'évaluation en or des marchandises, on peut lui répondre que cette évaluation s'est faite bien avant que le mot même d'économiste fût entré dans le langage et remonte aux Assyriens. En fait, l'évolution économique se poursuit sans que les économistes y soient pour rien; les plus intelligents d'entre eux se sont bornés à essayer d'expliquer les phénomènes essentiels de l'échange, et l'on peut dire que leur influence sur les événements a été infinitésimale. Ils ne méritent donc à aucun degré ni cet excès d'honneur, ni cette indignité.

M. D. a raison quand il fait remarquer que, dans une foule de cas, la concurrence aboutit au monopole, et il a raison surtout quand il observe que le grand effort des gouvernements consiste à empêcher la baisse des prix, cette abondance étant généralement considérée comme un désastre par les intéressés. Les exemples, ici, sont connus de tout le monde : récolte du blé, récolte du vin, récolte du sucre. Pour peu que les prix baissent, les producteurs poussent de tels gémissements que les gouvernements sont obligés d'intervenir; et qui pourrait nier que l'incertitude du monde actuel, avec ses alternatives de surproduction et de chômage, de hausse des prix et de baisse catastrophique, ne constitue une préoccupation constante pour tous ceux qui sont mêlés à l'économie ?

Ce sont là des évidences que personne ne cherche à contester, et depuis vingt ans, la plupart des livres d'économie politique sont consacrés à y chercher des remèdes. Car c'est aux remèdes qu'il faut attendre M. J. D. Le deuxième volume de ses conférences nous les apportera, j'espère. Je l'attends avec impatience.

Charles Rist.

International Economic Papers, n° 1, *Translations prepared for the International Economic Association.* Un vol de 255 p., Macmillan, London and New-York, 1951.

Les économistes français connaissent l'existence de l'*International Economic Association* de laquelle ils font indirectement partie, dans la mesure où ils adhèrent eux-mêmes à l'Association française de science économique. L'Association internationale est une association d'associations. Mais pour la plupart ils ne savent pas très clairement quelle est l'activité de cette association. C'est qu'elle n'avait pas jusqu'alors fait de publication accessible à tous. Voici précisément sa première manifestation d'édition. Elle est présentée par son président G. Haberler. La diffusion des idées et des théories nouvelles en matière économique est, nous dit-il, sérieusement retardée du fait que chacun a de la peine à lire la langue de l'autre. Les économistes de langue anglaise doivent avouer qu'ils ne lisent pas ce qui ne paraît pas en anglais. Seuls les Scandinaves et les Hollandais peuvent avoir facilement accès à toutes les langues. Les Français, les Allemands, les Italiens et les Espagnols occuperaient une position intermédiaire. Le Conseil de l'I.E.A. a donc pensé qu'il convenait de commencer à éditer chaque année en anglais un recueil des principaux articles parus dans une langue autre que l'anglais, tellement est grand à travers le monde le nombre des lecteurs anglais. Un « Editorial Board » a donc été constitué par le Comité exécutif et, grâce à l'appui du « Social Science Departement » de l'U.N.E.S.C.O., il nous propose aujourd'hui ce recueil.

Il comprend dix contributions d'inégal volume. Mais il ne faut pas juger la valeur au volume. Le « paper » le plus copieux est celui du regretté H. von Stackelberg : *The Theory of Exchange Rates under Perfect Competition*, traduit de l'allemand (1949), mais pour la première fois paru en espagnol dans la *Rivista de Economia Politica de Madrid*. Le second auteur allemand qui a été retenu est E. Schneider avec son *Saving and Investment in a closed Economy*, traduit du danois (1942).

Deux noms représentent la recherche française. Ils n'appartiennent pas au corps des Facultés de droit. Ils sont l'un et l'autre des mathématiciens. Il s'agit de l'étude de Gabriel Dessus, traduction des *Principes généraux de la tarification dans les services publics* (1949) et de l'article paru en 1949 également, dans *Economie appliquée* de G.-Th. Guilbaud sur la *Théorie des jeux*.

Les six autres études se répartissent de la manière suivante. Les deux plus courtes du recueil sont dues à la plume de Tinbergen : *Some remarks on the Distribution of Labour Incomes* (1947) et *The Significance of Wage Policy for Employment* (1950). Bent Hansen voit traduit du danois son article sur *Fiscal Policy and Wage Policy* (1950). Signalons également la « lecture » de S. G. Strumilin à l'Académie des Sciences de l'U.R.S.S., relative à *The Time, Factor in Capital Investment Projects* (1946), l'article paru dans le *Giornale degli Economisti* (1947), de Zaccagnini, intitulé *Simultaneous Maxima in Pure Economics*, ainsi que celui de Ragnar Frisch, *Monopoly-Polipoly, the Concept of Force in the Economy*.

La place ne nous est point donnée ici pour procéder à une analyse de ces études. Une impression d'ensemble doit être communiquée. Il s'agit de travaux d'économie abstraite presqu'exclusivement mathématiques. Les faits sont absents à ce premier rendez-vous international. Je ne voudrais pas être un détracteur de l'économie mathématique, que je m'emploie à comprendre et à enseigner. L'outil mathématique est devenu irremplaçable.

Nul plus que moi ne s'est autant réjoui de voir l'article de Guilbaud choisi pour représenter un secteur de la pensée française, et pour montrer à la face du monde qu'il y a au moins un esprit français capable de dominer la théorie des jeux.

Mais le fait que les seuls articles représentatifs de la pensée contemporaine émanent d'auteurs mathématiciens pose un problème. Le choix opéré par l'*Editorial Board* éveillera chez certains des susceptibilités. Si, par exemple, le fait d'ignorer le langage matriciel vous exclut de la discussion, la communauté des économistes risque de se trouver appauvrie. Il nous faudrait, en ce milieu du siècle, un esprit aussi puissant et en même temps aussi pondéré, aussi modeste qu'un Cournot pour faire le point et rendre accessible à tous l'état actuel de la pensée mathématique. Rendons du reste hommage à Frisch, à Tinbergen et à Guilbaud, qui semblent le plus, sans le savoir peut-être, avoir eu la préoccupation des autres dans ce très précieux recueil.

Henri Guitton.

Réimpressions et traductions d'ouvrages classiques.

Bodin (Jean), *Œuvres philosophiques*, texte établi, traduit et publié par Pierre Mesnard. Un vol. in-4° de XXXVII + 477 p., Paris, Presses Universitaires de France. Corpus général des philosophes français publié sous la direction de Raymond Bayer. Auteurs modernes, tome V, 3, 1951.

Ce volume, fort bien édité, contient le texte de trois œuvres fondamentales de J. B. en latin, accompagnées de la traduction française, chacune précédée d'une notice. Au début est reproduit le portrait de cet illustre écrivain par Etienne Chevalier. M. Pierre Mesnard, à la suite de cette reproduction, nous donne une très intéressante biographie de ce même auteur. Il a eu l'heureuse idée d'y ajouter l'article de Pierre Bayle paru dans le *Dictionnaire historique et critique* d'Amsterdam (5e éd., 1734) et remplissant seulement deux pages in-4°, mais dont les notes s'étendent sur plus de douze pages.

Les trois œuvres précitées sont les suivantes, d'inégales longueur et importance : *Le discours au Sénat et au Peuple de Toulouse sur l'Education à donner aux jeunes gens dans la République*, *Tableau du droit universel*, *La méthode de l'histoire*. Cette dernière, à elle seule, remplit les trois quarts du volume. L'économiste ne trouvera pas dans ce livre *la réponse aux paradoxes de Monsieur de Malestroict*, il est invité, en ce qui la concerne, à se reporter à la publication bien connue de Henri Hauser.

Il ne saurait être question de donner ici un aperçu, même sommaire, d'une matière aussi vaste. Nous nous bornons à signaler quelques passages particulièrement instructifs ou pittoresques : dans le premier texte, les idées pédagogiques originales de notre auteur sur l'éducation privée comparée à l'éducation publique et sa conception de l'humanisme comme une philosophie véritable; dans le deuxième, la présentation du droit sous une forme élémentaire pour le mettre à la portée des étudiants : droit naturel et droit humain, lui-même subdivisé en droit des gens et droit civil; dans le troisième, la conception éthico-juridique de l'histoire humaine, branche de l'histoire universelle qui comprend aussi l'histoire naturelle et l'histoire sacrée. Le sociologue lira avec intérêt notamment les chapitres V et VI.

M. Pierre Mesnard, dans la notice consacrée à *La méthode de l'histoire*,

attire avec raison l'attention sur les développements qui se trouvent situés p. 387 et suiv. sous le titre : *Les Révolutions des Etats rapportées aux Nombres*, et qui sont influencés par des sources juives. Il ne faut pas oublier que B. avait approfondi le néoplatonisme grec, juif et arabe, qu'il est l'auteur de la *Démonomanie* et qu'il eut quelques difficultés avec les pouvoirs publics (accusation d'hérésie en 1548, perquisition en 1587). La physionomie de ce grand humaniste s'éclaire de ce chef d'un jour singulier.

Louis BAUDIN.

Histoire des doctrines économiques.

Cros (Jacques), *Le néo-libéralisme, étude positive et critique.* Un vol. in-8° de 413 p. Préface de Max Cluseau, Paris, Librairie de Médicis, 1951.

Le professeur Cluseau a raison, dans sa préface, d'avertir le lecteur que cet ouvrage « n'est point facile ». Ce gros volume contient, en effet, beaucoup d'idées, de rappels historiques, de suggestions, de vues personnelles. Polycopié, il formait une excellente thèse. Imprimé, livré au grand public, ses défauts deviennent beaucoup plus apparents.

Et d'abord, ce bon candidat, aujourd'hui docteur, a fait « volumineux». La présentation est hachée, les paragraphes se succèdent, multiples, brefs, au point de compter parfois deux ou trois lignes seulement pour chacun d'eux. Ensuite, sous prétexte de parler d'une doctrine, l'auteur passe en revue toute l'économie politique ou presque et une grande partie de l'histoire des doctrines. Etait-il vraiment nécessaire de nous redonner tout le schéma marxiste (p. 23 et suiv.) ? de nous rappeler en détail les conceptions de l'école psychologique autrichienne (p. 282 et suiv.) ? d'esquisser la théorie de l'économie dominante (p. 390 et suiv.) ? de critiquer les définitions de la monnaie (p. 393) ? Fallait-il vraiment remonter à saint Thomas et citer Bacon, Descartes, Spinoza, Leibniz, Malebranche, Locke, etc., pour nous faire comprendre les conceptions de Röpke et de Lippmann ? L'auteur fait preuve de connaissances très étendues, et comme professeur nous l'en félicitons vivement, mais comme lecteur, nous aurions préféré qu'il en fît moins étalage.

A côté de ces longueurs se situent des simplifications excessives. Le néo-libéralisme est ramené à deux synthèses, celles des deux écrivains que nous venons de citer. Il est clair que M. J. C. a tout lu, il a trop lu, il n'a pas regardé au-delà des documents, il a jugé sur pièces. Il n'a sans doute pas interrogé les participants au colloque de 1938. S'il l'avait fait, il aurait appris que l'influence exercée par certains d'entre eux n'a pas été exactement fonction de leurs discours, que Walter Lippmann lui-même a été surtout un drapeau, un titre, qu'il y a eu de nombreux et utiles échanges de vues en dehors de la salle des séances. Il aurait révisé le jugement définitif qu'il ne craint pas de porter sur cette réunion : « un rendez-vous manqué » — si peu manqué qu'à partir de ce jour le néo-libéralisme est entré dans l'histoire et que M. C. lui-même a écrit un livre pour en faire l'examen !

M. J. C. s'indigne parce que cette nouvelle doctrine ne présente pas des contours nets et que des divergences nombreuses séparent ses partisans. Le contraire eût été surprenant. On ne construit pas une doctrine comme une maison. Il est certain que les idées de Walter Lippmann sur le nivellement des revenus et celles de Possony sur l'économie de guerre libérale n'ont pas été admises par la majorité des participants, mais il y a eu autre

chose pour fonds commun que la technique du mécanisme des prix, de l'ordre concurrentiel dans un cadre légal, il y a eu l'inviolabilité de la personne humaine que signale d'ailleurs notre auteur (p. 187). Que le système de Röpke soit « trop solide » (p. 221) et celui de Lippmann « pratiquement inexistant » (p. 22), il n'en résulte pas moins que le néo-libéralisme se profile à l'horizon des doctrines. Il serait trop facile de remarquer que le collectivisme est devenu singulièrement moins net que lui. Après le manifeste de l'Internationale de Francfort et la communication faite par un membre éminent du parti socialiste à la Société d'économie politique en janvier dernier, on se demande même comment définir le socialisme.

Nous regrettons que M. J. C. n'ait pas essayé de distinguer le libéralisme, l'individualisme et le capitalisme, pour nous permettre d'y voir plus clair. Il a préféré pousser la hardiesse jusqu'à construire lui-même un libéralisme et, dans ce but, il s'est adressé à Lord Keynes. Nous ne doutons pas du libéralisme de cet économiste célèbre, mais les néo-libéraux ne l'admettent pas parmi eux et l'examen de sa théorie ne s'imposait pas dans une étude sur le néo-libéralisme.

Louis Baudin

Géographie économique.

Alienes Y Urosa, *Caracteristicas fundamentales de la Economia Cubana*. Un vol. in-8° de 405 p., La Havane, Banque Nationale de Cuba. 1950.

Cet ouvrage, luxueusement imprimé, reproduit un cours professé à un auditoire d'étudiants, de fonctionnaires, d'ingénieurs, d'experts comptables, d'hommes d'affaires. Cette circonstance explique pourquoi chaque chapitre comporte, avant la partie descriptive qui est la principale, une partie théorique exposant sommairement les dernières positions de la science. Il faut rendre hommage à ce souci de la science économique et admirer également le très grand nombre d'ouvrages théoriques qui ont été traduits en espagnol et qui existent dans les bibliothèques de la Havane.

L'auteur distingue 15 caractères de l'économie cubaine, dont les principaux sont : population à « taux de croissance décroissant », emprise des facteurs naturels, manque de capitaux, tendance à la monoculture, forte propension à consommer et à importer, rôle de « variable décisive » joué par les exportations, inélasticité de la demande étrangère de produits cubains.

Les statistiques démographiques remontent assez loin et sont assez continues pour nous révéler que le nombre des femmes reste notablement inférieur à celui des hommes (91 contre 100); ce caractère, dû primitivement à la nature servile de la main-d'œuvre, subsiste de nos jours. De même, elles nous apprennent que, de 1917 à 1943, la population employée dans le secteur primaire a décliné de 48 % à 41 %; celle du secteur secondaire a augmenté de 16 à 21 %, tandis que celle du secteur tertiaire passait de 35 à 38 %.

Le revenu par tête a augmenté pendant les premières années du xxe siècle (176 pesos en 1903, 257 en 1920); il a baissé depuis cette date et se retrouve à 201 en 1948. Ce recul est confirmé par l'évolution de la demande : de 1925 à 1941, on relève une diminution de la consommation de riz (— 9 %), de blé (— 37 %), de bière (— 26 %).

On est loin de réaliser le plein emploi : 52 % des ouvriers travaillent quatre mois par an, 11 % seulement travaillent huit mois.

La production du sucre constitue la principale activité productrice. Elle est très concentrée : 10 % des planteurs assurent 75 % de la production, en chiffres absolus, 11 entreprises fournissent 52 % de la récolte.

Grâce à elle et à son exportation, la balance commerciale présente un tel excédent qu'il comble le déficit de tous les autres postes de la balance des comptes et permet des entrées d'or.

Il manque une conclusion; l'auteur ne nous en donne point. Pour un Européen occidental, disons combien une telle économie est éloignée de nos économies complexes, où une industrie diversifiée tient une grande place à côté d'une économie paysanne encore partiellement autarcique. Cuba semble conserver presque intégralement son économie originelle de type colonial.

Pierre Fromont.

Crouzet (François), *L'économie du Commonwealth.* Un vol. in-8° de 135 p., Paris, Presses Universitaires, Collection « Que sais-je ? », 1950.

Résumer en un court volume l'économie du Commonwealth, même en ne retenant que les aspects essentiels de cet ensemble, est une entreprise difficile à mener à bien. Le domaine à cerner est immense : 31 millions de kilomètres carrés, répartis dans les deux hémisphères et les cinq continents, sur lesquels vivent à l'heure actuelle près de 600 millions d'habitants, soit un quart de la population du monde.

L'ouvrage se trouve malheureusement déséquilibré, du fait que toute sa première partie, qui en absorbe plus des deux tiers, est consacrée aux problèmes économiques du Royaume-Uni proprement dit. Elle est d'ailleurs fort bien dressée, sauf une lacune fâcheuse touchant aux problèmes financiers et monétaires. Aucune allusion, non plus, au revenu national, à son évolution, à sa répartition. Mais le chapitre sur la balance des paiements et la politique d'austérité est très convenablement établi.

Les quelques quarante pages consacrées à l'« outre-mer » ne peuvent guère comporter qu'un essentiel désespérément simplifié. On y trouvera toutefois d'utiles indications, complétées, en guise de conclusion, par une étude fort pertinente des régimes de la préférence impériale et de la zone sterling (qui ne coïncide d'ailleurs pas exactement avec le Commonwealth).

Une erreur est à relever, touchant la situation constitutionnelle de l'Inde : il ne s'agit plus d'un Dominion, mais bien aujourd'hui d'une République indépendante, membre néanmoins du Commonwealth.

Gaston Leduc.

Gordon (Wendell C.), *The economy of Latin America.* Un vol. de XI + 437 p., New-York, Columbia University Press, 1950.

L'intérêt majeur de cet ouvrage réside dans le fait qu'il ne se borne pas à donner de l'économie des divers pays qui composent l'Amérique latine une vue purement descriptive et statistique, mais qu'il s'efforce de dégager les problèmes généraux communs à l'ensemble de cette région géographique, tels que ceux de son développement économique et notamment industriel et ceux de l'établissement d'un équilibre dans ses relations avec l'extérieur et principalement avec les Etats-Unis.

L'activité économique, envisagée dans chacune de ses branches principales, est néanmoins l'objet d'une analyse soigneuse. Mais les chapitres

es plus intéressants sont ceux qui concernent la question de la formation lu capital, l'utilisation du crédit interne et surtout le recours aux invesissements d'origine extérieure. Ils sont suivis d'un rappel des diverses olitiques mises en œuvre, avec des succès inégaux, pour contrôler les narchés et les prix des principaux produits issus de cette activité, puis le considérations sur les aspects essentiels du commerce extérieur de 'Amérique latine, les difficultés de son équilibre spontané, enfin les modaités et les effets du restrictionnisme commercial et financier, qui a connu à-bas, surtout depuis la crise de 1930, les formes les plus variées et ouvent les plus originales. Nombreux tableaux statistiques. Bibliographie opieusement fournie.

Gaston Leduc.

Veydert (J.), Levassort (R.), Lebée (P.), *Etudes économiques allemandes.* Introduction de E. Vermeil. *Cahiers de la Fondation nationale des sciences politiques*, n° 20, A. Colin, 1951.

On ne peut que s'associer, sous les réserves plus loin formulées, aux loges que M. Vermeil décerne dans sa préface aux auteurs de ce recueil. eurs « mémoires » dépassent le cadre habituel de travaux scolaires, puisu'ils ne craignent pas d'aborder (au moins pour le premier et le troiième) des sujets d'une redoutable envergure, que, dans l'ensemble, ils ont parvenus à dominer.

M. W. nous expose dans une soixantaine de pages l'essentiel du problème le la Ruhr (*La Ruhr et l'avenir de l'Europe*, p. 1-66). Procédant du passé u futur, il nous retrace dans trois parties : 1° *Les données traditionnelles lu problème et sa solution avant la guerre* (données géographiques et umaines; régime de production et situation économique); 2° *L'évolution lu problème depuis* 1945 : décisions de Potsdam; applications de ces déciions (démontages, limitation de la production, déconcentration et démoratisation); statut de la Ruhr (avec l'autorité internationale de la Ruhr); ° *Le problème de la Ruhr et l'Union européenne :* conditions économiques t conditions sociales d'une intégration de la Ruhr à l'économie européenne.

Excellent « condensé » où l'essentiel est dit, répétons-le, sauf peut-être ur un point : les relations Ruhr-Lorraine, exposées assez sommairement. n revanche, la liaison du problème social de la gestion intérieure des ntreprises avec le problème économique et politique de la Ruhr dans son nsemble (p. 60 et suiv.) est, à notre avis, fort bien exposée. (Bibliogr. rès complète. On y ajoutera les ouvrages mentionnés par M. Vermeil ans son Avant-propos.)

L'exposé qui suit sur l'*I.G. Farben et l'économie allemande* est, dans une ertaine mesure, une illustration des faits généraux décrits dans le précéent. L'auteur, M. R. L. s'en est tenu aux trois aspects principaux de ette entreprise colossale :

1° la « première entreprise d'Allemagne »;
2° « une technocratie »;
3° « un organisme vivant en symbiose avec l'Etat allemand ».

On appréciera particulièrement des pages comme celles sur « l'effacement es actionnaires » (p. 73-74); la « puissance d'investissement de l'I.G. arben » (p. 75-76); la « colonisation (le mot n'est pas excessif) de l'indusrie allemande » (p. 78-79), et toute la deuxième partie (en particulier,

Brevets et Ententes, p. 85 et suiv.). Avec raison, croyons-nous, M. L. souligne le trait original de cette entreprise, caractérisé par « la séparation *complète* qu'elle avait réalisée entre la propriété du capital et la direction de l'entreprise » (p. 98).

Un seul regret : que les statistiques, dont certaines sont d'un grand intérêt (vg. : importance du capital d'entreprises de classe mondiale, p. 76), soient reproduites sans l'indication des sources. Cette indication est une élémentaire discipline scientifique à laquelle nos étudiants doivent se plier.

Quant au mémoire de M. P. L., *Contribution à l'étude de la réforme monétaire allemande*, il a le grand mérite d'exposer un problème de mécanisme économique, dont la solution est au principe du relèvement actuel de l'économie d'outre-Rhin.

Après une première partie, un peu longue par rapport à l'ensemble, sur « les projets américains (Dodge) et français (Mitzakis) de réforme financière », M. P. L. étudie, dans une seconde et très bonne partie, la « réforme bancaire, première étape de l'assainissement financier », et dans une troisième, la « réforme monétaire » proprement dite.

Exposé clair, précis, bien conduit, mais trop limité, à notre sens, à l'exposé des textes. La réforme monétaire présentait tout un aspect économique (de libéralisme) et surtout elle exerça des conséquences sociales (ruine d'une certaine partie des épargnes mobilières, les « sinistrés monétaires ») qui pèsent, aujourd'hui encore, sur la structure sociale de l'Allemagne occidentale. Ce ne sont pas là des à-côtés, mais des éléments constitutifs de la réforme, et on ne peut la comprendre pleinement, ni saisir ses effets, si on ne leur accorde pas une attention égale à celle qu'on accorde à ses dispositions légales.

L'étude de M. P. L. n'en reste pas moins un excellent commentaire du cadre technique et réglementaire de la réforme; à ce titre, elle rendra grand service aux lecteurs français désireux de s'initier à l'une des expériences les plus curieuses et les plus importantes de l'après-guerre.

A. Piettre.

Statistique.

Institut National de la Statistique et des Etudes économiques, *Quelques aspects fondamentaux de l'économie mondiale*. Un vol. de 340 p. Numéro spécial hors série d'*Etudes et Conjoncture*, P.U.F., 1951.

C'est un effort très important qu'a entrepris l'I.N.S.E.E. dans ce numéro spécial qui puise aux sources les plus diverses, à la fois pour ses recherches de caractère historique (anciens *Annuaires statistiques* de la S.D.N., *Traité de démographie* de Landry, ouvrages de Colin Clark, statistiques de Prokopovitch pour l'U.R.S.S....) et pour ses études d'actualité. On y trouve reprises et commentées, non seulement des statistiques des Nations Unies ou de l'O.E.C.E., mais encore celles de nombreux organismes nationaux (*Economic Survey*, rapports du *Commissariat général du Plan*, de la *National Bank of Egypt*, citations des *Informations roumaines*, du « *Szabad Nep* » pour le Plan hongrois, du *Bulletin de l'Office du Brésil*, etc). Beaucoup d'articles et de livres récents sont également cités à l'appui de certains développements.

Il faut renoncer à donner un résumé d'un recueil aussi volumineux

qui comporte aussi bien une carte sur laquelle la surface des pays a été déformée systématiquement pour être proportionnée à leur production d'acier (p. 106, d'après le *National Opinion Research Center* de l'University de Denver) qu'un tableau de l'évolution comparée du revenu national et de l'investissement dans les pays européens, établi d'après les indices du revenu réel par habitant empruntés à l'*Etude sur la situation économique de l'Europe en* 1948 (V. ce tableau, p. 200). Mais nous avons choisi presque au hasard dans cet ouvrage où sont heureusement rassemblées tant de données statistiques. Cependant, les deux parties de beaucoup les plus importantes sont : la première, sur les *problèmes de la population mondiale*, et la troisième, sur les *investissements dans le monde* (à la fois avant et depuis la première guerre mondiale et dans l'ordre interne comme à l'échelle internationale). Par contre, la deuxième partie concernant les *traits généraux de la production et de la consommation mondiales* apparaît beaucoup plus condensée (une cinquantaine de pages environ) et plus encore la quatrième partie, relative au *commerce mondial* (une trentaine). Sans doute, ces matières se prêtaient-elles davantage aux cartes, graphiques et volumineux tableaux ? Nous ne voudrions pas suggérer ici la critique d'une disproportion (l'évaluation étant très difficile), mais plutôt risquer le vœu, pour d'autres travaux de ce genre, d'une présentation différente, par fascicules séparés, de format plus maniable.

Mais, sans doute, bien qu'il ne s'agisse encore ici que de « quelques aspects fondamentaux », sera-t-on heureux de trouver dans les bibliothèques une documentation d'autant plus commode à signaler qu'on y trouve rassemblés les résultats d'un labeur collectif véritablement très impressionnant.

Jean Weiller.

Yates (Frank), *Méthodes de sondage pour recensements et enquêtes*, traduit sous la direction de M. Georges Darmois. Un vol. de xv + 335 p., Paris, Dunod, Masson, 1951.

On sait qu'une grande partie des données statistiques qu'utilisent les démographes, les économistes, les sociologues, etc., ne résultent pas de dénombrements ou d'enregistrements complets et sont, au contraire, établis par ce qu'on appelle la « méthode représentative ». Cette méthode a connu, depuis une douzaine d'années, une évolution profonde, se traduisant en particulier par un recours très accentué aux mathématiques (calcul des probabilités) et à des mécanismes éliminant l'influence déformante des enquêteurs, des organisateurs de l'enquête ou des conditions extérieures, lors de la désignation de l'échantillon. Une complexité accrue est la rançon de la rigueur plus grande de ces nouveaux procédés, dont le nom de « sondage » ne doit pas faire illusion et qu'on aurait tort de confondre avec le procédé bien connu du « Gallup ».

Ces méthodes de « sondage » sont dues à divers statisticiens anglais, américains, irlandais, indiens, etc., et n'ont guère été connues d'abord que par des indications plus ou moins développées données à l'occasion des comptes rendus d'enquêtes particulières pour lesquelles on avait eu l'occasion de les appliquer. Une première tentative d'exposé systématique en avait bien été faite en France dès 1946; mais il a fallu attendre 1949 avec le livre de M. Y. pour qu'on puisse disposer d'un véritable manuel joignant à un exposé très complet un choix fort judicieux d'applications numériques graduées destinées à l'enseignement pratique. Ces applications sont emprun-

tées au domaine de la statistique agricole que l'auteur connaît bien et o les nouvelles méthodes trouveront probablement un champ d'applicati des plus importants au cours des années à venir.

Alors que l'idée qu'on se faisait de l'emploi de la méthode représentat était limitée à l'évaluation de certaines statistiques échappant aux recen ments complets, les méthodes modernes de « sondage » peuvent égalem trouver leur emploi (et ceci explique le titre du livre de F. Y.) soit da le contrôle (sur échantillon) des opérations de recensement et le redres ment éventuel de leurs résultats, soit dans le dépouillement plus rapi et moins coûteux des bulletins de recensement, soit enfin dans l'emp combiné de questions posées à tous les recensés et de questions posé seulement à un échantillon de ceux-ci.

Le manuel de F. Y. est destiné, avant tout, à un auditoire anglo-sax Les formules mathématiques employées n'y reçoivent qu'une justificati très sommaire, mais à chaque formule théorique est associée la form pratique qu'il convient d'utiliser pour l'exécution effective des calc numériques. Cette dualité des formules a d'ailleurs pour conséquen l'emploi de notations qui demandent un certain effort d'adaptation de part du lecteur. Toutefois, il convient d'indiquer que les cinq premie chapitres (156 pages) ne comportent presque aucune formule, l'exposé d principes des méthodes d'échantillonnage étant fait sans recours aucu aux mathématiques.

Une fois l'échantillon désigné et l'enquête faite, les données recueilli peuvent être traitées de façons diverses, dont certaines conduisent à d statistiques incorrectes et d'autres à des statistiques peu précises L'obje du chapitre VI est précisément de faire connaître quelle méthode (et quel formule) d'estimation doit de préférence être employée.

Le principal mérite des méthodes modernes de sondage est de se prête à l'évaluation (par le calcul) de la précision des résultats. Les échantillon étant, en quelque sorte, tirés au sort, l'erreur d'échantillonnage est un « variable aléatoire » (dans le champ des tirages au sort possibles); l procédé de sondage est correct si la valeur moyenne de cette aléatoir est nulle; la précision du procédé est mesurée par l'inverse de la valeu moyenne du carré de cette aléatoire (car plus l'erreur d'échantillonnage est faible en moyenne et plus le procédé de sondage est précis). L chapitre VII est consacré au calcul de la précision des sondages et l chapitre VIII à la recherche des sondages les plus précis possibles parm un ensemble de sondages parmi lesquels le choix est possible. L'exposé s termine par l'introduction dans les calculs du coût de l'enquête et l recherche de l'enquête la moins coûteuse possible pour une précisio donnée.

. Cet excellent ouvrage comporte, en outre, deux tables numériques souvent employées et une bibliographie de douze pages.

Pierre Thionet.

Comptabilité.

Perridon (Louis), *Le calcul du profit par l'Ecole d'Amsterdam.* Un vol. de 91 p., Publications de l'Institut technique des salaires, Paris, 1951.

M. P. expose les travaux de l' « Ecole d'Amsterdam » et en particulier ceux de son chef, l'expert-comptable Limperg. Ces auteurs considèrent le

comptabilité comme une simple technique d'enregistrement, un instrument qui, pour devenir fécond, doit être mis au service d'une analyse économique. Ils se proposent donc d'élaborer la théorie économique de l'entreprise. Dans l'ouvrage analysé, M. P. s'attache à l'un seulement des problèmes économiques de l'entreprise, celui de la détermination du prix de revient et du bénéfice exact, quelles que soient les fluctuations de la conjoncture. Après avoir rapidement fait l'historique des premières tentatives dans ce sens (bibliographie, p. 11), M. P. expose le principe central de Limperg; celui de la « valeur de remplacement ». Il peut se résumer ainsi : une saine gestion de l'entreprise implique que le prix de revient soit calculé d'après la valeur actuelle des différents éléments du coût et non pas d'après leur valeur « historique », c'est-à-dire leur valeur à l'époque où ils ont été effectivement supportés. Autrement dit, il faut évaluer le coût au niveau qu'on devra supporter pour continuer la production. Faute de respecter cette règle, on arriverait, par exemple, à comptabiliser comme bénéfices de faux revenus purement nominaux, dont la consommation conduirait à l'appauvrissement réel de l'entreprise. Tandis que les essais précédents voulaient uniquement formuler une règle valable en période d'inflation, M. P. prétend élaborer une théorie valable quelle que soit la conjoncture. Il expose ensuite diverses difficultés d'application et propose un certain nombre de procédés techniques pour les résoudre. Tant qu'il demeure dans le domaine de la technique, l'exposé de M. P. est clair et intéressant et apporte des idées utiles, par exemple, celle de la proportionnalité qui doit exister entre les quantités des facteurs employés, de façon que leur capacité de production soit utilisée à plein; ou encore la nécessité de traiter différemment les profits de production et les profits de spéculation. Malheureusement, M. P. (et, semble-t-il, aussi Limperg) croit devoir appuyer ces règles pratiques sur des développements théoriques très ambitieux et pas toujours heureux. C'est ainsi qu'il se livre à une critique très sévère du marginalisme, auquel il prétend substituer une « nouvelle » théorie de la valeur, qui ne m'a pas paru sans analogie avec celle de Ricardo. De même, il présente comme une des lois essentielles de l'économie de l'entreprise, une « loi de continuité » d'une métaphysique assez brumeuse. Ces exemples ne sont malheureusement pas isolés, et tout ceci limite la portée des idées de M. P. qui, intégrées dans une théorie générale valable, pourraient avoir, me semble-t-il, des prolongements intéressants.

Pierre Lassègue.

Agriculture et économie rurale.

Vandamme (P.), *L'agriculture du Pas-de-Calais*. Un vol in-8° de 401 p., Paris, Ministère de l'Agriculture (ouvrage publié avec le concours du C.N.R.S.), 1951.

L'auteur, qui avait publié avant la guerre sur les systèmes de culture du Nord de la France des cartes qui font autorité, a eu juste le temps d'achever avant de mourir, jeune, cette monographie qui, classique dans sa conception et son exécution, peut passer pour un modèle du genre.

Relevons-y quelques observations.

« En nombre et en étendue, la moyenne exploitation s'est agrandie aux dépens de la petite et de la grande. Elle rapporte plus que la petite, car

elle dispose d'un matériel plus complet, et plus que la grande, car elle exige moins de main-d'œuvre salariée. » (P. 76.)

Les fermiers cultivent 58 % du sol exploité, les propriétaires 42 % (p. 78). On recense 2.000 tracteurs pour 34.000 exploitations. Le nombre des travailleurs nécessaire diminue : en 1929, 288 p. 1.000 hectares; en 1946, 240 (p. 92).

La culture y est intensive; le Pas-de-Calais, qui ne représente que 1,6 % du territoire agricole national, utilisait, en 1948, 9 % de l'azote, 3 % du phosphore, 4 % de la potasse, employés dans toute la France (p. 110).

Le territoire non agricole s'accroît (de 3 % à 9 % en un siècle), et commence à présenter une importance notable (p. 136).

Le blé a vu ses surfaces diminuer de 23 % depuis 1892; cependant, sa production s'est accrue de 53 %.

En valeur, la production végétale est presque 2 fois plus importante que la production animale, bien que l'élevage y soit très développé (cheval boulonnais, vache flamande) (p. 286).

Le capital d'exploitation à l'hectare est inversement proportionnel à l'importance de l'exploitation, les charges également; l'écart des produits bruts (30.000 fr. en 1946) entre la région la plus riche (Lys, 61.000 fr.) et la région la plus pauvre (Haut-Pays, 31.000 fr.) est nettement plus considérable que l'écart des charges (34.000 — 21.000 = 13.000); la rentabilité des premières régions se révèle ainsi nettement supérieure à celle des secondes (p. 289).

Les organisations professionnelles tiennent au total la comptabilité de 214 exploitations. Rappelons que le département compte 17.000 exploitations au-dessous de 10 hectares, 15.000 entre 10 et 40 hectares, 1.200 au-dessus de 40 hectares; on mesure par ces chiffres la marge d'extension possible de la comptabilité.

Ainsi, ce directeur des Services agricoles savait ne pas borner sa tâche à l'aspect technique de l'agriculture, et se montrait un judicieux observateur des choses économiques.

Pierre Fromont.

Wickizer (V. D.), *Coffee, tea and cocoa*. Un vol. in-8° de 497 p., Stanford (Californie), Stanford University Press, 1951.

Voici le premier volume de la collection « Alimentation, Agriculture et deuxième guerre mondiale », qui doit en comprendre une vingtaine et qu'entreprend l'Institut pour les Recherches sur l'Alimentation de l'Université Stanford. C'est un modèle du genre par l'abondance et la précision de la documentation, la clarté et la rigueur de l'exposé, la préoccupation constante de replacer l'économique dans son cadre social et politique.

L'auteur considère ces trois boissons comme les plus consommées du monde; elles l'emportent sur les boissons alcooliques qu'elles font reculer; si elles ont une longue histoire, leur triomphe est moderne. Toutes trois proviennent de plantes tropicales. Le thé est la boisson la plus usitée des trois, mais le café donne naissance à un mouvement commercial de plus grande valeur, et le cacao a l'avantage d'être nourrissant et pas seulement stimulant. Toutes trois ont commencé par être consommations de luxe, elles sont devenues denrées de première nécessité : les services de ravitaillement leur ont reconnu cette dignité pendant la guerre, et elles figuraient dans les rations de combat du soldat américain.

Le marché du café a été complètement transformé par la guerre. Alors qu'en 1930-1934, les Etats-Unis et l'Europe en consommaient sensiblement la même quantité, actuellement les Etats-Unis en consomment 3 fois plus que l'Europe. Sait-on que la Belgique et le Luxembourg dépassent ici légèrement la France ? La production est géographiquement concentrée dans l'Amérique latine, qui en produisait en 1949 30 millions de sacs (sur un total mondial de 34). L'exportation représente dans ces pays de 30 à 80 % de leurs exportations globales; par là se comprend l'intérêt passionné avec lequel ils suivent l'évolution du marché. L'auteur insiste sur le caractère politique de l'Inter-American Coffee Agreement de 1940, par lequel les Etats-Unis venaient remplacer le client européen défaillant; c'était beaucoup moins une mesure économique qu'un geste, assez onéreux d'ailleurs, de solidarité envers le continent américain.

Le thé, dont l'auteur fait remarquer que sa plus grande vertu est peut-être, dans certaines régions, d'obliger les hommes à boire de l'eau bouillie, connaît un marché plus stable. La Grande-Bretagne en consomme toujours 5 fois plus que les Etats-Unis; la France ne figure même pas dans les statistiques où apparaît, par contre, le Maroc (ce dernier pays consomme du thé vert, ainsi que l'Algérie; la Tunisie consomme du thé noir). C'est une production asiatique; les exportations sont essentiellement alimentées par de grandes plantations (un minimum de 500 acres est considéré comme nécessaire pour une exploitation rentable). La surproduction des années 1930 a provoqué la conclusion de l'International Tea Agreement de 1933, qui réglait les exportations plus que la production et qui a été étendu en 1943.

Le cacao, lui, est surtout africain par son origine; il est d'ailleurs « mangé » sous forme de chocolat davantage que « bu ». Il nécessite une certaine préparation industrielle, et on a pu parler d'un « mariage de l'agriculture tropicale et de l'industrie occidentale ». Sa consommation est en hausse un peu partout, et a triplé depuis 1910 aux Etats-Unis, qui en achètent 2 fois plus que la Grande-Bretagne (laquelle en achète 2 fois plus que la France). Ici encore, une organisation internationale est née : le West African Cocoa Control Board; l'Etat y prend tous les risques à sa charge; pour des raisons politiques, elle a acheté du cacao pendant la guerre à « la France libre ».

Quel sera l'avenir ? Par suite de son bas prix, le thé présente une demande plus inélastique que le café; la concurrence entre les deux boissons est davantage une question de goût qu'une question de prix; la consommation de thé baisse aux Etats-Unis, et celle de café baisse en Grande-Bretagne. La culture du caféier est caractérisée par son absence de progrès techniques; l'existence de gros stocks rend les problèmes d'approvisionnement plus faciles à résoudre. Le cacaoyer est victime de nombreux parasites; le marché est dominé par la rareté, on recherche de nouvelles régions propices à sa culture. La culture du thé est, des trois, la plus progressive : la cueillette est en train de se mécaniser. Signalons que la consommation mondiale d'un concurrent commun, le coca-cola, atteint déjà 50 millions de bouteilles par jour.

Et l'auteur pose, en terminant, le problème de la structure sociale des pays producteurs : maintenant que les bas salaires sont en train de disparaître des pays tropicaux, l'avenir est-il encore à la grande exploitation capitaliste ? Est-il déjà à la petite exploitation paysanne ?

Pierre Fromont.

Echanges internationaux.

Patterson (G.) et Behrman (J. N.), *Survey of United States international finance.* Un vol. de 310 p., Princeton University Press, $ 2,25, 1950.

Les auteurs avaient déjà publié, un an plus tôt, un volume sur les problèmes financiers internationaux pour 1949, qui s'est révélé une source de documentation précieuse. Son succès les a incités à poursuivre cette œuvre et le volume consacré par eux aux problèmes de l'année 1950 n'apparaît pas de moindre qualité que le précédent.

Etant donné le rôle dominant que jouent, à l'heure actuelle, les Etats-Unis dans l'économie mondiale, les problèmes étudiés intéressent à peu près tous les pays du monde, et les nations européennes plus que les autres encore.

Sous le titre *Programme de dons*, les auteurs traitent, en effet, du développement, pendant 1950, de l'aide Marshall, du programme d'assistance mutuelle, de l'aide à la Yougoslavie, de l'aide économique aux pays asiatiques (Corée, Chine, Japon, Philippines), de l'aide aux réfugiés, ce qui laisse apparaître un total de « dons » d'environ 4.237 millions de dollars.

D'importants développements sont consacrés ensuite à l'aide aux pays insuffisamment développés dans le cadre du Point Quatre : Assistance technique et encouragement des investissements.

Un chapitre traite des prêts consentis soit par le Gouvernement américain (Export-import bank, E.C.A.), soit par des organismes privés, et un autre des opérations de la Banque internationale et du Fonds monétaire international de Bretton-Woods.

La politique commerciale des Etats-Unis fait également l'objet d'une étude approfondie, et une plus grande place est accordée cette année aux efforts d'intégration économique de l'Europe (libéralisation des échanges, Union européenne de paiement, Plan Schuman, etc.), rendant ainsi l'ouvrage particulièrement utile à tous ceux qui s'intéressent aux questions européennes.

Enfin, les auteurs s'efforcent d'établir la balance des paiements des Etats-Unis pour 1950 et font ressortir très nettement l'influence de la guerre de Corée et des efforts de réarmement subséquents sur l'évolution de l'économie et des finances internationales.

Comme le précédent, cet ouvrage est sans prétentions scientifiques, mais il fournira à tous ceux qui ont à étudier ces problèmes une masse de renseignements de tout premier ordre. On ne saurait trop encourager ses auteurs à persévérer dans cette voie.

J. Lajugie.

Zaleski (Eugène), *Les courants commerciaux de l'Europe danubienne au cours de la première moitié du XXe siècle.* Un vol. in-8° de 561 p., Préface de M. E. Dolléans, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, 20, rue Soufflot, Paris, 1952.

Le gros livre sur les courants commerciaux de l'Europe danubienne que nous offre M. E. Z. deviendra l'indispensable instrument de travail de tous les spécialistes des économies de l'Est et restera une source d'information précieuse pour tous ceux qu'intéressent les problèmes de commerce inter-

national. M. Z..., qui est Polonais, y montre une connaissance intime de son sujet.

Le titre est ambitieux : « *Les courants commerciaux de l'Europe danubienne au cours de la première moitié du XX*e *siècle* ». Mais le livre répond entièrement à son titre et fait même davantage, car c'est non seulement la description des courants commerciaux qu'il nous donne, mais aussi celle des caractères généraux et particuliers de l'économie des pays danubiens, description nécessaire d'ailleurs pour expliquer les échanges internationaux.

Le livre est divisé en six parties d'inégale importance, mais non d'inégale valeur.

La première, « le Problème démographique », et la seconde, « l'Economie danubienne avant 1914 », posent les bases du problème de l'évolution de l'économie et des échanges des pays danubiens en nous montrant à travers l'incontestable unité de « l'économie danubienne » la diversité fondamentale des pays et des régions. La troisième partie nous montre comment, après la première guerre mondiale, les échanges commerciaux ont repris leur aspect traditionnel, les pays danubiens ne faisant pas en cela exception à la règle générale. La quatrième partie décrit les conséquences de la crise, la désintégration des échanges et leur renaissance au profit de l'Allemagne.

La cinquième partie, la plus importante et sur laquelle M. Z. a fait porter l'essentiel de son effort, nous donne un tableau des « tendances récentes de l'orientation économique de l'Europe danubienne ». On y voit que la mainmise soviétique n'a pu modifier sensiblement la *composition* des courants commerciaux dans ses grandes lignes : d'une manière générale cependant, les exportation d'objets fabriqués ont légèrement augmenté, et pour les importations on observe une certaine augmentation de la part des matières premières et des machines. En somme, dans la mesure où la composition des échanges a varié, les changements ont eu lieu en accord avec la règle générale qui s'applique partout depuis un siècle : intensification des échanges réciproques de produits fabriqués. Par contre, la politique russe est parvenue à provoquer des modifications importantes dans la *direction* des échanges. Planification à la mode soviétique poussant à une industrialisation trop rapide pour être supportée sans difficulté, accords commerciaux et réévaluation du rouble, font des économies de l'Europe centrale et danubienne les servantes de l'économie russe par la nouvelle direction des échanges et la détérioration probable des « termes de l'échange » au profit de l'U.R.S.S. On est ainsi tenté de comparer le rôle de l'U.R.S.S. d'aujourd'hui avec celui de l'Allemagne d'hier.

Enfin, une sixième partie nous montre « l'influence des conceptions politiques sur les politiques économiques et sur les changements dans les courants d'échanges ».

Le livre de M. Z. est donc très complet. On sera particulièrement reconnaissant à l'auteur d'avoir eu la patience de rassembler une impressionnante et difficile documentation (basée essentiellement sur les sources dites officielles des pays en question) pour la période récente; et malgré la difficulté de critiquer ses sources, son livre reste le plus complet qui soit sur un problème dont l'intérêt dépasse de beaucoup les limites de l'expérience danubienne.

Marcel Rist.

Monnaie.

Divers auteurs, *La monnaie.* Un vol. in-8°, de 501 p. Collection : La théorie économique du temps présent. Paris, Editions Domat-Montchrestien, 1951

Les divisions de ce livre sont les suivantes : Préface, par Emile JAMES; *La théorie monétaire d'Albert Aftalion*, par Jean MOULY; *Recherches sur le comportement de la monnaie par James W. Angell*, par Gaston LEDUC, *R. G. Hawtrey*, par P.-L. REYNAUD; *J. M. Keynes*, par Alain BARRÈRE; *A. W. Marget*, par André PAQUET; *La théorie de la monnaie et des moyens de circulation de Ludwig Mises*, par Robert GŒTZ-GIREY; *La théorie monétaire de Bertrand Nogaro*, par André GARRIGOU-LAGRANGE; *Les conceptions monétaires de Charles Rist*, par Jean MOULY; *D. H. Robertson*, par J. A. KRIER; *Les théories monétaires de Joseph Schumpeter*, par René ROUX; *La théorie monétaire dans la pensée économique suédoise*, par Raymond BARRE; *La théorie monétaire en U.R.S.S.*, par Henri DENIS.

Il est difficile de rendre compte de cette série de comptes rendus et il est impossible de condenser une telle suite de condensés. Aussi devrons nous nous contenter de faire connaître notre impression générale et de formuler quelques observations.

D'abord, félicitons les auteurs : c'est un véritable tour de force que d'exprimer en un petit nombre de pages l'essence d'ouvrages souvent très volumineux traitant de sujets complexes, avec cette circonstance aggravante que plusieurs des auteurs de ces livres sont encore vivants et que les commentateurs ont dû naturellement tenir compte des rectifications proposées par eux. Nous admirons par exemple l'analyse du *Currency and Credit* de Hawtrey, car nous savons, pour en avoir discuté avec lui, que les thèses de ce savant économiste sur l' « *unspent margin* » et les mouvements cycliques sont loin d'être aisées à comprendre et à présenter.

Toute sélection prête forcément à la critique et nous regrettons de ne pas trouver dans la liste des élus, que notre regretté collègue Bertrand Nogaro avait lui-même dressée, des auteurs dont les ouvrages appartiennent au XXe siècle et qui ont exercé une influence certaine jusqu'à nos jours. Nous mentionnerons par ordre chronologique G. Simmel, *Philosophie des Geldes*, unique en son genre; G. F. Knapp, *Staatliche Theorie des Geldes*, inspirateur de la politique monétaire allemande qui a trouvé des admirateurs et disciples même dans la France contemporaine; H. Withers, *The Meaning of Money*, toujours cité à propos de la monnaie scripturale; A. Marshall, *Money, Credit and Commerce*, regardé par Lord Keynes comme de premier ordre; C. Bresciani-Turroni, *Le vicende del marco tedesco*, livre maître sur l'inflation; F. Hayek, *Monetary Theory and the Trade Cycle*, qui envisage la monnaie à la lumière de la théorie cyclique; A. C. Pigou, *The Veil of Money*, bref, mais dense. Les directeurs de la collection : « La théorie économique du temps présent » ne pensent-ils pas qu'il y aurait là matière à un second volume sur la monnaie ?

Emile JAMES présente ce livre dans une excellente préface, non sans faire preuve de beaucoup de bienveillance, car l'effort théorique accompli depuis cinquante ans en matière monétaire ne nous semble pas aussi fécond qu'il veut bien le dire, bien que le domaine des recherches ait été remarquablement étendu des rapports entre la monnaie et les prix aux rapports entre la monnaie et le rythme de l'activité économique.

En premier lieu, les différences d'opinion entre les spécialistes restent considérables. Les définitions de la monnaie ne concordent pas entre elles, les théories sur la valeur de la monnaie moins encore.

En deuxième lieu, des confusions se perpétuent, par exemple entre le nominalisme et l'étatisme, le premier d'ordre psychologique et fondé sur l'habitude, le second d'ordre juridique et basé sur l'autorité. Quelques insuffisances manifestes apparaissent aussi çà et là, telle l'absence des « surplus irrationnels d'encaisse » dans la théorie keynésienne de la liquidité.

Enfin, les économistes modernes redécouvrent parfois avec complaisance des vérités anciennes. Le rôle de la monnaie comme stimulant de la production a déjà été clairement exposé au début de la Révolution par les partisans des assignats, notamment par de Beaumetz et par Mirabeau (« Les signes étant doublés, les objets à représenter se multiplient »). Quant à la théorie quantitative, non seulement Cantillon, comme l'indique A. Aftalion, faisait intervenir le revenu, mais encore une illusion a été créée aujourd'hui par le fait que l'ordre logique du développement des formes successives (proportionnalité à M. proportionnalité à MV, causalité, notion quantitative) ne correspond pas à l'ordre historique. Jean Bodin se situe immédiatement au terme de l'évolution logique en spécifiant que l'abondance d'or et d'argent n'est pas la seule cause d'enchérissement. La forme « non proportionnelle » n'a d'ailleurs pas été abandonnée après le XVIe siècle, le numéraire, c'est doubler, en peu de temps, le prix de tout... Fausse conséquence, s'il en fut jamais ! »

Concluons que ce livre sera précieux pour tous ceux qui désirent étudier la monnaie.

Heureux candidats aux examens et aux concours qui disposent de tels instruments de travail !

Louis BAUDIN.

Cycles, crises et conjoncture.

Conference on Business, Cycles, *Held under the auspices of Universities National Bureau Committee for Economic Research.* Un vol. de 433 p., National Bureau of Economic Research, New-York, 1951.

Comme son titre l'indique, il s'agit là d'un recueil de « papers » présentés à la Conférence sur les cycles tenue à New-York en novembre 1949. C'est dire que le volume manque un peu d'unité. On y retrouve la signature de plus de trente auteurs. La conférence réunissait 70 participants. Sans doute, la présentation d'ensemble est-elle faite par Haberler, mais elle se ramène presque à une seule énumération.

Les années qui passent sont caractérisées par une abondance de publications collectives où se trouvent conjoints, dans une sorte de mosaïque, une série de rapports plus ou moins bien liés les uns aux autres. C'est un genre qui a ses avantages et ses inconvénients. Cela dispense les auteurs toujours pressés de supporter seuls le fardeau d'une publication personnelle. Un « papier » ne demande pas à être aussi soigné qu'un ouvrage. Il fait courir moins de risques. Il laisse la porte ouverte aux critiques et aux améliorations subséquentes.

Dans un domaine aussi mouvant et aussi renouvelé que celui des « Business Cycles », le procédé est peut-être plus fécond que le travail solitaire.

entrepris et mené loin des autres. On peut de moins en moins travailler tout seul aujourd'hui. Et cependant le seul vrai travail n'est-il pas un travail solitaire ? C'est pourquoi je continue à penser que des esprits isolés devront tenter, en dehors de l'atmosphère des congrès, un regroupement de ces thèmes épars. L'entreprise est du reste encore prématurée.

Réjouissons-nous donc que le *National Bureau of Economic Research* permette aux Européens de se tenir assez rapidement au courant de l'état actuel des recherches et des discussions américaines.

L'ouvrage comprend trois parties. L'une, dite générale. La seconde, relative aux profits et aux investissements. La troisième, consacrée aux problèmes de politique. La première partie occupe plus de la moitié de l'ouvrage; et le tiers de cette partie générale se réfère à un test économétrique. Il s'agit d'une révision du modèle à 16 équations de Lawrence Klein visant à expliquer le mouvement américain de 1919 à 1947, présentée par Carl Christ, et commentée par M. Friedman, G. H. Moore, J. Tinbergen et par Klein lui-même. Notons seulement le progrès apporté aux modèles en construction par l'introduction des paramètres de structure. Cette prise en considération des structures, déjà faite du reste par Koopmans, doit être suivie avec grand soin. C'est par elle, en effet, que progressera, nous semble-t-il, la théorie économétrique. On peut se demander toutefois s'il ne faudrait pas tenir compte aussi des structures dans le temps, et si un même modèle peut être valable pour une suite d'années allant de 1921 à 1947. Mais on serait bien mal venu de porter un jugement définitif sur une telle construction, dont l'intelligence seule demande déjà un effort méritoire. Nous persistons à nous demander ce que pourra penser d'une pareille lecture un lecteur non spécialiste.

Beaucoup plus accessibles sont les développements faits par Burns sur le dernier ouvrage de Mitchell : *What happens during Business Cycles* (Cf. notre compte rendu dans la *Revue* de novembre-décembre 1951, p. 958). Mitchell pense toujours qu'il ne s'agit pas de perdre son temps à expliquer un phénomène dont on ne connaît pas tout le contenu, et c'est pourquoi l'effort principal pour lui réside dans l'observation et la mesure. Une discussion à cet égard entre Burns et Marschak fera utilement réfléchir le lecteur français.

Je dois confier ici que les articles de ce recueil dont je crois avoir tiré le plus de lumière sont ceux de Tinbergen, de Schumpeter et de Haberler, accompagnés des commentaires auxquels ils ont donné naissance. Le sujet de Tinbergen s'intitule : *Reformulation des théories courantes du cycle comme hypothèses « réfutables »*. Tinbergen est un de ceux qui dans la littérature contemporaine du cycle domine le mieux les problèmes, les expose et les critique de la manière la plus suggestive et la plus nourrissante. Koopmans lui répond, posant bien à son tour le problème de la dynamique des structures.

David Mc Wright commence son intervention par une phrase qui ne manque pas de saveur : « Does the business cycle exist ? » La question est de taille en effet.

Le « papier » de Schumpeter, on le lira avec une émotion profonde, quand on apprendra qu'il voulait le corriger avant de le publier, et que la mort l'en empêcha : *Approche historique à l'analyse des cycles*. Le commentaire est de Kuznets.

La contribution de Haberler est relative au problème des cycles en économie planifiée. Problème difficile, captivant, mal exploré. La réplique est

donnée par A. Bergson, D. M. Wright, Domar et A. Lowe, qui se demande si ce qu'il appelle l' « Aftalion Effect » peut être effectivement neutralisé en économie soviétique.

Il faudrait citer les autres travaux. Mais nous serions amené à écrire un article, ou bien il faudrait se borner à une énumération. Signalons tout de même la mise au point des études contemporaines sur les investissements, dirigée par Klein, en collaboration avec Angell et Leontieff. Gordon donne une interprétation de l' « investment boom » de 1919-1921. Metzler et Abramovitz nous parlent à nouveau de l' « inventory investment ». Les politiques cycliques sont traitées par F. Ashley Wright et A. Smithies.

Vraiment, nous sommes là en présence d'une véritable, quoique réduite, encyclopédie. On peut bien avec D. M. Wright se demander ironiquement si les cycles existent encore. Les cycles nous rendraient bien mauvais service en disparaissant, au moment où devient si riche la littérature qui leur est consacrée. Malgré sa diversité, malgré sa dispersion, cette littérature améliore chaque année notre connaissance.

Henri Guitton.

Capitalisme, socialisme.

Alasco (Johannes), *Intellectual capitalism.* Un vol de xviii + 140 p., New-York World University Press, 1950.

La thèse soutenue dans ce petit volume n'est pas sans originalité et s'apparente à celle de Burnham. Elle peut se résumer de la façon suivante : avec ou sans révolution communiste, le capitalisme industriel et financier du type xixe siècle ne peut pas ne pas disparaître. Mais ce serait une erreur de croire qu'une forme nouvelle de capitalisme ne recueillerait pas sa succession, tout comme le capitalisme industriel a pris la suite d'un capitalisme commercial qui fut lui-même l'héritier d'un capitalisme médiéval, à base féodale et terrienne. Car l'initiative appelle nécessairement la propriété. Et ceux qui assumeront en fin de compte les responsabilités de la conduite de l'économie devront arriver, tôt ou tard, à la propriété du capital dont ils feront usage. Or, ce capital, sous sa forme moderne, est composé essentiellement d'actifs de caractère immatériel, mais non moins susceptibles d'appropriation privée que les avoirs matérialisés des âges précédents. Le monde serait donc appelé à connaître l'ère du capitalisme intellectuel, c'est-à-dire non seulement celle des organisateurs, mais celle de la prédominance des facultés d'organisation. Belle revanche des intellectuels qui pourraient enfin, à leur tour, monnayer leur savoir ! Il reste à prouver si, comme toutes les prophéties, celle-ci ne fait pas violence à une réalité dont la complexité paraît avoir été quelque peu méconnue par l'auteur.

Gaston Leduc.

Finances publiques.

Nations Unies, *The effects of taxation on foreign trade and investment.* Une brochure de 87 p., New-York, 1950.

Ce travail a été préparé par la Division de la fiscalité du Département des Affaires économiques de l'O.N.U., conformément à une résolution du

Conseil économique et social prise en juillet 1949, dans le cadre de l'analyse des techniques les plus aptes à favoriser la croissance des économies insuffisamment développées.

On y trouvera, appuyé sur de solides références, un examen détaillé des divers systèmes d'imposition assis sur le commerce extérieur et les investissements internationaux et considérés tant comme sources de revenus gouvernementaux que comme moyen d'orientation, de sélection, et surtout d'encouragement des mouvements de marchandises et de capitaux. L'utilisation de l'outil fiscal comme « incitant » aux opérations commerciales et financières est soigneusement étudiée.

Un dernier chapitre est consacré à la mise au point du problème de la taxation multiple internationale et à l'examen des divers procédés mis en œuvre pour en éviter les conséquences injustes ou simplement fâcheuses pour le développement de l'économie internationale. Bonnes références bibliographiques.

Gaston LEDUC.

Marché du travail.

Grunau (Joachim), *Arbeitslosigkeit und Vollbeschäftigung.* Une broch. de 37 p., J. C. B. Mohr, Tubingen, 1951.

Il s'agit d'une conférence prononcée devant la Faculté de Droit et des Sciences politiques de l'Université de Marburg en 1950. Après avoir exposé la nature du problème du chômage et son importance pratique, le Dr G. note les particularités qui donnent au facteur travail son caractère original. Puis il donne des différentes sortes de chômage une classification classique : frictionnel, saisonnier, conjoncturel, structurel. Il résume la théorie de l'emploi de J. M. Keynes, expose les divers procédés permettant d'augmenter le degré d'emploi (redistribution du revenu, politique d'argent à bon marché, amorçage de la pompe et phénomènes de multiplication) et termine par l'examen des conditions d'application de ces procédés à la situation actuelle (1950). Quelques années après nous, les auteurs allemands semblent touchés par la grâce keynésienne et se bornent à commenter la parole du Maître; ils prendront sans doute bientôt plus de libertés.

Pierre LASSÈGUE.

Le gérant : DE PEYRALADE.

Dépôt légal effectué en 1952 (2e trimestre).

26089. — IMPRIMERIES DELMAS, Bordeaux (31.0192). — 1952.

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

LA FRANCE ÉCONOMIQUE EN 1951

AVANT-PROPOS

L'évolution économique de la France en 1951 est caractérisée par deux faits principaux et également désolants : d'une part, l'inflation continue des prix et des revenus; d'autre part, l'apparition et l'aggravation, elle aussi continue, du déséquilibre de notre balance des comptes.

De janvier 1951 à janvier 1952, la hausse des prix de gros (indice des 319 articles) est supérieure à 23 % contre 18 % en 1950 et 6 % seulement en 1949 (indice des 135 marchandises pour cette dernière année). De son côté, l'indice d'ensemble des prix à la consommation familiale s'est élevé de 22 % contre 11 % en 1950, alors qu'en 1949 une baisse infime de 1,3 % avait été observée sur l'indice des 34 articles (chronique de M. Dumas).

Dans le palmarès européen de l'inflation, nous obtenons la troisième place pour les prix de gros derrière l'Autriche (32 %), et la Suède (29 %) et, dépassés par la seule Autriche, nous atteignons le second rang pour le coût de la vie [1].

De son côté, le déficit de notre balance du commerce vis-à-vis de l'étranger est passé de 106 milliards en 1950 à 339 milliards en 1951 (chroniques de MM. Froment et Weiller) pendant que

1. Statistiques du *Bulletin économique pour l'Europe*, vol. III, n° 3, p. 215, et vol. IV, n° 1, p. 59.

la position cumulative nette de la France à l'Union européenne de paiements s'effondrait de + 232 millions de dollars en janvier à — 184 millions en décembre.

N'insistons pas sur ces faits sans équivoque. Mais une grave question est posée : à quels facteurs attribuer ce double processus ?

Le lecteur attentif ne manquera pas d'être frappé de l'extrême réserve marquée par chacun des chroniqueurs. Aucun d'eux n'a cru pouvoir découvrir dans le secteur dont il avait la charge le primum movens *de cette évolution. Plus même, en extrayant de chaque étude les indications partielles et précises qu'elles contiennent et en les combinant entre elles, il demeure malaisé et sans doute arbitraire de tenter une interprétation d'ensemble. Essayons-nous-y cependant.*

I

Considérons d'abord l'inflation. Certes, les explications globales ne manquent pas :

La France, d'abord, aurait été incapable de supporter la charge conjuguée de la reconstruction, de l'équipement, du réarmement et de la guerre d'Indochine.

Nul ne contestera la responsabilité de ces charges; mais comment s'est-elle exercée ? Le déficit total de la Trésorerie ne s'est élevé qu'à 364 milliards contre 385 en 1950, et 151 en 1949 (chronique de M. Coulbois), ce qui ne représente qu'un peu plus de 3 % d'un revenu national estimé par M. Froment à 10.680 milliards.

*Il est plus frappant encore que l'*Etude sur la situation économique de l'Europe *estime qu'en 1951 les prélèvements supplémentaires effectués au titre de l'armement ne représentent que 1 à 1,5 % du produit national brut de 1950. D'autre part, l'accroissement proportionnel de ce produit national brut* nécessaire *pour maintenir le montant de la consommation et des investissements n'aurait été que de 3 % alors que l'accroissement* effectif *aurait atteint 6 %* [2].

2. *Bulletin économique pour l'Europe*, vol. III, nº 3, p. 122. Ce calcul recoupe celui de M. Froment qui, sur la base des prix de 1949, évalue les disponibilités nationales à 7.678 milliards en 1950 et 8.106 milliards en 1951.

L'interprétation la plus générale consiste sans aucun doute à reprendre avec M. Dumas l'observation de la Commission économique pour l'Europe, *selon laquelle : « Tout pays qui a déjà connu une grave inflation se trouve désavantagé lorsqu'il doit combattre une nouvelle poussée inflationniste, parce que ses habitants ne comprennent que trop clairement combien il est important pour les particuliers de thésauriser les marchandises. » Cette interprétation rejoint celle de l'Institut français de conjoncture qui note : « la hausse des prix en France est certainement due en grande partie à un climat psychologique qui n'oppose guère de résistance à un mouvement inflationniste »* [3]. *Cependant, de telles affirmations ont besoin d'être nuancées et précisées.*

Sans doute, la France est-elle vulnérable. Mais sa sensibilité subjective aux incitations extérieures est compensée par des conditions objectives favorables : la part occupée par le commerce extérieur dans le revenu national y est plus faible que partout ailleurs. Comment l'Italie, infiniment plus dépendante à l'égard de l'étranger et elle aussi hautement sensibilisée par l'inflation, a-t-elle pu conserver durant la même période des prix non seulement stables, mais légèrement déclinants ? Certes, le nombre de ses chômeurs confère à son économie une élasticité qui s'oppose à la rigidité de nos structures; mais l'explication est d'autant moins suffisante que, comme il sera montré plus loin, la rigidité française a été beaucoup moins forte qu'on ne l'avait escompté.

Retenons l'action de tous ces facteurs défavorables, mais précisons que cette action n'a pu se manifester qu'au travers, et souvent l'appui d'éléments spécifiques, de décisions et de refus de décisions dont la responsabilité incombe aux pouvoirs publics; c'est pourquoi cette action a été démesurément amplifiée.

***

Ainsi que nous l'avons sommairement indiqué déjà, la pénurie ne peut être mise en cause.

La production agricole, au contraire, a légèrement augmenté (chronique de M. Fromont). La récolte de céréales, de pommes

3. *Etudes et conjoncture*, série rouge, 1952, n° 1, p. 4.

de terre et de betteraves, qui avait été excellente en 1950, a assuré l'approvisionnement du pays pendant la plus grande partie de l'année. Si les pluies excessives ont quelque peu réduit la récolte de 1951, le déficit a été faible. Et même, d'un volume plus faible de betteraves, on a extrait une plus grande quantité de sucre. De leur côté, les stocks excédentaires de vins n'ont pu être résorbés. Enfin, grâce à l'abondance de l'herbe, le nombre des bœufs d'embouche et d'engrais et des vaches laitières (et donc la production de beurre et de lait) a pu être accru. En bref, l'ensemble de la production alimentaire estimée en valeurs constantes aurait augmenté en un an de 4 % (chronique de M. Froment).

Les progrès ont été plus remarquables encore dans le secteur industriel (chronique de M. Piatier), où l'accroissement a été de 11 %, dépassant de beaucoup les estimations officielles du ministère des Finances, qui, partant de la constatation du fait que le plein emploi était déjà à peu près réalisé, escomptait un accroissement maximum de 6 à 7 %.

Il est vrai que, selon les secteurs, l'évolution a été très inégale et si, notamment, l'avance a été supérieure à 16 % dans l'équipement[4]*, elle n'a été que de 2,5 % pour la consommation*[5]*. Mais cette stagnation relative de la consommation n'est certainement pas imputable à l'apparition de goulots d'étranglement, mais à la réserve de la demande; le cas est particulièrement net pour les cuirs, la laine et le coton, qui sont en légère régression.*

Ces indications sont confirmées par l'étude du commerce de détail où seuls les grands magasins ont vu leur chiffre d'affaires croître sensiblement plus que le niveau des prix. Si l'alimentation générale paraît légèrement au-dessus du volume de 1950, les affaires sont stables dans la droguerie, la quincaillerie, l'ameublement et la boucherie.

L'expansion économique et l'élasticité du système sont encore confirmés par l'étude des transports (chronique de M. Lagnier). C'est ainsi que pour la S. N. C. F., le trafic de 1951 est supérieur de 12 % à celui de 1950. Le maximum de 70 milliards d'unités de trafic enregistré en 1949 est même dépassé de 5 %. L'augmentation est particulièrement forte pour les marchandises, pen-

4. Dans sa chronique, M. Bordaz insiste sur le fait que la construction a été freinée par l'inélasticité de l'offre (matériaux, main-d'œuvre).
5. De décembre à décembre.

dant que le développement des transports routiers est encore plus rapide.

Où donc chercher les responsabilités ? Des forces nombreuses semblent être intervenues qui se sont tantôt relayées, tantôt combinées en un jeu complexe.

***

La méthode d'analyse la plus simple consistera, sans doute, non à considérer chaque secteur de la vie économique, mais les phases successives au cours desquelles des facteurs différents sont intervenus.

Durant les premiers mois de l'année, les prix de gros montent fortement, les prix de détail plus modérément.

La responsabilité majeure incombe ici à la hausse des matières premières, l'indice des produits importés bondissant de 178,5 à 201 de janvier à février. L'action de cette hausse a été ressentie d'autant plus fortement que, ne s'étant pas couverts à temps, comme l'avaient fait les Allemands, nos industriels ont développé leurs achats en pleine période de hausse.

Il est possible également qu'au même moment les producteurs aient rajusté leurs prix en y incorporant progressivement mais largement les charges résultant de la hausse des salaires de septembre 1950.

Enfin, toujours en ce début d'année, les rentrées de devises ont été normalement accompagnées d'un accroissement correspondant des disponibilités en francs.

Une deuxième phase s'ouvre au printemps. Deux facteurs poussent à la baisse : la chute du prix international des matières premières, l'apparition d'un déséquilibre de la balance des comptes. Mais ces influences favorables sont contrebattues par la hausse des salaires accordée en mars. Si l'indice général des prix de gros se stabilise approximativement jusqu'en septembre, le gonflement du revenu monétaire des salariés permet à la hausse des prix de détail de se poursuivre.

Enfin, une troisième phase s'ouvre à la fin de l'été. La hausse tient essentiellement à deux causes : d'une part, le relèvement brutal du prix du blé, qui donne le signal d'un nouveau relèvement du prix de la viande, singulièrement facilité par l'abondante récolte de fourrage, qui permet de conserver à la ferme de

plus nombreuses têtes de bétail; d'autre part, la hausse des salaires de septembre, qui, anticipant sur la hausse des prix, la précipite.

Tels sont les faits les plus saillants qui doivent être notés.

*
* *

L'analyse cependant serait incomplète qui n'accorderait aucune place à la politique du crédit. Une discussion au moins s'impose. Un libéralisme excessif n'a-t-il pas eu aussi sa part de responsabilité ? Ici également, les interprétations s'avèrent malaisées.

Ne peut-on soutenir que les autorités monétaires n'auraient nulle faiblesse à se reprocher ? L'accroissement des disponibilités (19 %), certes supérieur à celui de l'année précédente (14 %), est en effet légèrement inférieur à la hausse des prix. Ne serait-il pas absurde, du reste, par une application naïve et inconsidérée de la théorie quantitative, de prétendre compenser des hausses de salaires par des restrictions de crédit, ce qui imposerait au producteur d'insupportables difficultés ?

Au reste, à partir d'octobre, lorsque la poussée spéculative s'est précisée, des mesures de contrôle ont été prises : hausse des taux à court terme et de l'intérêt des bons souscrits par les banques.

Toutefois, la discussion reste ouverte.

Ces mesures n'ont-elles pas été trop tardives, puisqu'elles n'ont été décidées qu'après un accroissement de la masse monétaire de plus de 300 milliards correspondant à un gonflement sensiblement égal des crédits ?

Certes, le gonflement de la circulation n'a fait que suivre l'accroissement des prix. Mais, justement, pourquoi suivre passivement ? N'aurait-il pas été légitime, au contraire, de compenser l'accroissement de la vitesse de circulation de la monnaie par une réduction de son volume ? Se refuser par principe à mettre en œuvre une telle technique aboutirait à demeurer désarmé en face d'une poussée spéculative à la hausse qui porte producteurs et négociants à relever leurs prix et à accroître leurs stocks.

Intervenues tardivement, en raison, surtout, des crises politiques successives et des élections, on peut également se demander

si les mesures prises en octobre ont été suffisamment rigoureuses. Certes, la Banque et le Conseil national du crédit doivent être loués d'avoir élevé les plafonds. Nous n'avons aucune sympathie pour les méthodes directes de contrôle par réglementation quantitative : toujours discutables, elles deviennent de plus en plus arbitraires au fur et à mesure que l'on s'éloigne de la période de référence. C'est le lit de Procuste. Mais on ne supprime que ce que l'on remplace.

De toute façon, l'alternative est la suivante : ou la limitation quantitative est jugée efficace, et elle doit suffire; ou on reconnaît son insuffisance au moins relative, et on est conduit — c'est ce qu'a fait le Conseil national du crédit — à la compléter par une politique de l'intérêt. Mais celle-ci, alors, doit constituer une barrière solide. Dans son vingt-deuxième rapport, la Banque des Règlements Internationaux consacre justement un long et persuasif plaidoyer en faveur d'un retour aux méthodes classiques et indirectes faisant intervenir les réactions du marché. Il est frappant, en effet, d'observer que les pays qui ont subi en 1951 la plus forte hausse des prix, la France, la Grande-Bretagne et la Suède soient aussi ceux où l'intérêt a été maintenu à un taux artificiellement bas; leur situation s'oppose à cet égard de la façon la plus frappante à celle de pays qui, comme la Belgique et l'Italie, ont été les premiers à adopter une politique monétaire résolue mais souple.

Dans cette optique, les décisions prises en France pourraient apparaître non seulement tardives, mais insuffisantes. Que représentent en effet, comme facteur de compression, des taux constamment inférieurs à 4 %, lorsque chacun s'attend à la hausse en appuyant ses anticipations sur une dévalorisation presque continue de la monnais à un rythme de l'ordre de 20 % par an ? Toutefois, la hausse effective du coût de l'argent a été plus importante qu'il ne paraît à considérer les seuls taux officiels.
ailleurs, soit dans une autorité monétaire et budgétaire euro-
Il faut tenir compte de dispositions annexes et notamment de l'agio supplémentaire sur les dernières tranches et de la taxe sur les effets prorogés. Le crédit a bien été contenu. Tout compte fait c'est la hausse des salaires dont l'action inflationniste a été la plus forte.

II

Malaisément explicable en elle-même, la hausse des prix français semblerait au moins pouvoir être placée à l'origine du déséquilibre de la balance des revenus, et particulièrement de la balance du commerce. Le malheur veut encore que cette interprétation traditionnelle et tentante doive être rejetée.

Dans son étude minutieuse et ingénieuse, M. Weiller, confirmé par M. Froment, établit que l'aggravation du déficit est essentiellement imputable à la détérioration des termes de l'échange.

En effet, pendant que, sur la base 100 *en* 1938, *nos importations en volume, passant seulement de* 108 *en* 1950 *à* 123 *en* 1951, *augmentent d'un peu moins de* 14 %, *les exportations, passant de* 173 *à* 205, *augmentent de plus de* 18 %.

Cette évolution favorable a été plus que compensée par l'évolution des prix. Alors que, sur la base 100 *en* 1949, *l'indice du prix des importations en provenance de l'étranger monte à* 153 *pour le deuxième trimestre de* 1951, *pour ne redescendre que faiblement au cours du troisième trimestre* (143), *les prix à l'exportation s'élèvent beaucoup moins, l'indice atteignant seulement la moyenne de* 121 *au quatrième trimestre.*

La situation, d'autre part, a été aggravée par le fait que nos importations se sont développées plus fortement à l'étranger (notamment achat de matières premières coûteuses) que dans les territoires d'outre-mer.

Ces interprétations sont incontestables et confirment les analyses effectuées les années précédentes par M. Jean Weiller.

Doit-on cependant retirer toute action à la hausse des prix, à leur inadaptation progressive aux conditions du marché international ?

Ainsi que nous l'avons indiqué déjà dans l'Annuaire précédent, un tel jugement serait beaucoup trop sommaire. A long terme, l'action des prix ne peut être contestée. M. Weiller note ainsi l'accroissement des achats de produits fabriqués au cours de l'été et l'accentuation du mouvement en automne pendant que l'évolution de nos exportations est de sens contraire. Si, du reste, la dégradation des termes de l'échange doit bien être retenue comme le principal responsable de notre déficit, n'incomberait-il pas aux prix nationaux de s'adapter ? Tout orga-

nisme est voué à la destruction, qui n'est pas capable de contre-battre des distorsions d'origine exogène par des régulations endogènes.

Il ne fait aucun doute, dans ces conditions, qu'à défaut d'une hausse importante et bien peu vraisemblable sur les marchés internationaux, la France — déjà bien en retard — sera condamnée à abaisser ses prix. L'effort actuellement entrepris par M. Pinay s'avère à cet égard salutaire; mais, quels que puissent être ses heureux effets, si en se prolongeant il réduit la psychose inflationniste, il restera de toutes façons insuffisant.

Un équilibre maintenu seulement par des quotas à l'importation et des primes fiscales à l'exportation est précaire et malsain. Il ne permet pas la réalisation d'un optimum et freine l'expansion.

Un alignement du franc s'impose donc, car la plupart de nos exportations peuvent bénéficier d'une forte élasticité de substitution qui doit nous permettre d'accroître nos ventes.

Cet ajustement nécessaire n'imposera aucun bouleversement législatif et implique, au contraire, le retour à des principes proclamés depuis quatre ans et demi. La nécessité d'ajuster à chaque instant le niveau du change à la situation réelle a été reconnue le 26 janvier 1948, confirmée et précisée par les décisions ultérieures de l'Office des changes. Cependant, à partir du 20 septembre 1949, le dollar n'a cessé d'être coté sur la base de 350 francs. alors que ce cours et beaucoup de ceux qui en résultent par le jeu des parités ont cessé depuis de longs mois de correspondre à un équilibre possible. Pourquoi, adaptés pendant vingt mois, les changes ont-ils donc été rendus rigides au moment où leur souplesse aurait été le plus nécessaire ? Non seulement le déséquilibre de la balance des comptes eût été réduit, mais il est probable que l'effort de redressement eût été engagé plus tôt : le signal d'alarme n'a pas fonctionné, et nous nous sommes endormis dans une trompeuse sécurité.

III

Un grand enseignement paraît se dégager de ces constatations malheureuses. La nationalisation des politiques monétaires, dans laquelle les post-keynésiens avaient cru découvrir le

secret de la stabilité interne et de la propriété, n'a pas justifié les espoirs qui avaient été mis en elle. Sa nocivité semble portée au maximum dans un pays comme la France, qui s'accroche au mythe de la défense de la monnaie tout en refusant les contraintes qu'exige cette défense.

Les disciplines que nous sommes incapables de nous imposer nous-mêmes, ne serons-nous pas contraints de les trouver ailleurs, soit dans une autorité monétaire et budgétaire européenne, soit dans un retour à l'étalon-or, soit même dans une combinaison de ces deux techniques ?

Un bouleversement révolutionnaire semble, du reste, impliqué par la signature du traité instituant la Communauté de défense.

L'écho éveillé jusqu'au Conseil économique par les projets de stabilisation qui ont été présentés depuis six mois laisse espérer de profondes transformations dans la politique monétaire. Ne serait-il pas possible de profiter de l'alignement général des monnaies européennes qui ne saurait maintenant tarder beaucoup pour créer, après vingt ans de chaos, un nouvel ordre monétaire ?

René Courtin.

GÉNÉRALITÉS

LA SITUATION DÉMOGRAPHIQUE DE LA FRANCE EN 1951

SOMMAIRE : *Mouvement naturel de la population en 1951. — La nuptialité et les divorces. — La natalité. — La mortalité. — Les mouvements migratoires. Etat de la population.*

Voici d'abord, en milliers, les chiffres provisoires des mariages, naissances et décès des quatre trimestres pour la France entière, en 1950 et 1951 :

Année	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre	4e trimestre	Total
			MARIAGES		
1950........	55	95	97	83	330
1951........	60	86	91	80	317
			NAISSANCES		
1950........	223	221	210	200	854
1951........	208	214	206	190	818
			DÉCÈS DE TOUS AGES		
1950........	148	131	113	134	536
1951........	179	135	113	132	559
			DÉCÈS DE MOINS D'UN AN		
1950........	13,1	11	8	8 2	40,3
1951........	11,3	10,7	7,5	8,3	37,8

En y ajoutant divers renseignements sur les ruptures d'union, les migrations contrôlées et les naturalisations, on obtient le

bilan ci-dessous (en milliers), avec rappel des dernières années, de 1946 et de 1934-1938.

	1951	1950	1949	1946	1934-1938
Mariages	317	329	339	517	283
Ruptures d'union (a)	**45**	**46**	48	89	34
Naissances vivantes	818	854	865	840	636
Décès de tous âges	559	526	568	542	642
Décès de moins d'un an	38	40,3	48,5	56,7	42.8
Excédent de naissances	259	328	297	298	— 6
Immigration contrôlée (b) — Travailleurs non saisonniers	21	10	59	30	
Immigration contrôlée (b) — Membres de leur famille	5	9	27		
Algériens	55	24	7	23	
Naturalisations et réintégrations (métropole seulement)	16	32	47	17	30
Population présente au 30 juin	42.200	41.900	41.600	40.300	41.200

Nota. — Les nombres en caractères gras sont des évaluations.

Rappelons que la population « présente » était en 1946, de 600.000 inférieure à la population « légale ». D'autre part, les effectifs des troupes américaines ne sont pas compris dans les chiffres.

(a) Sous cette rubrique figurent les ordonnances de non-conciliation, évaluées à partir des résultats de la Seine pour les années 1950 et 1951. Pour les années 1949 et 1946, il s'agit de chiffres provisoires communiqués par le ministère de la Justice.

(b) Travailleurs et membres de leur famille introduits par l'Office national d'immigration (O. N. I.).

Passant des nombres absolus aux taux, on a les chiffres suivants pour la nuptialité, la natalité, la mortalité générale et la mortalité infantile.

Année	Trimestre	(ramené à l'année) Nombre pour 10.000 habitants						Décès de 0 à 1 an pour 1 000 naissances vivantes	
		Naissances vivantes		Décès de tous âges		Nouveaux mariés			
		brut	corrigé	brut	corrigé	brut	corrigé	brut	corrigé
1934-38	»	154		156		137		67	
1946	»	209		135		237		67,5	
1949	»	208		137		163		56	
1950	»	204		125		156		47	
1951	»	194		132		150		**40**	
1950	I	213	209	142	121	105	157	60	51
	II	211	204	125	129	181	157	50,5	51
	III	201	202	108	127	186	162	37,5	41
	IV	190	200	128	127	158	154	39,5	43,3
1951	I	198	197	170	145	115	171	54	46
	II	203	196	128	132	164	143	51	51,5
	III	196	195	108	127	173	150	36,5	39 5
	IV	179	190	125	124	150	146	41,5	45,5

Mariages. — Par rapport à 1950, le nombre des mariages a baissé de 10.000 en chiffre rond, passant de 330.000 à 320.000 environ. La baisse continue enregistrée depuis 1946 s'est donc

poursuivie, mais elle ne signifie pas que le comportement de la population à l'égard du mariage tende à se modifier.

En 1946, le nombre des mariages a dépassé 500.000 par suite de l'afflux des premiers mariages et des remariages retardés par la guerre. Cette récupération s'est poursuivie dans les années suivantes et elle a été prolongée par le remariage d'une partie des très nombreuses personnes qui ont divorcé après la guerre. La situation est maintenant en voie de stabilisation et le chiffre des mariages de 1951 correspond au comportement à l'égard de la nuptialité qu'avait déjà la population vers 1930, époque où la perturbation de la première guerre mondiale ne se faisait plus sentir et où la crise économique n'avait encore que peu affecté la France. Autrement dit, il n'y a pas de changement profond dans le domaine de la nuptialité, si l'on entend par là le désir qu'ont les Français de se marier et leur chance de le réaliser. Ce maintien de la nuptialité mérite d'être souligné. La crise du logement atteint particulièrement les jeunes ménages en quête d'un appartement, et le nombre de logements construits ces dernières années n'a pas été suffisant pour améliorer la situation [1]. Malgré cela, les jeunes n'hésitent pas à se marier sans toit et acceptent de commencer leur vie commune dans des conditions difficiles et dangereuses aussi bien pour la fécondité de leur foyer que pour la stabilité de leur union.

On enregistre, par contre, des modifications dans certains aspects particuliers de la nuptialité.

La plus caractéristique est celle du mouvement saisonnier. Les coefficients saisonniers des quatre trimestres sont en effet les suivants pour les deux périodes 1930-1938, 1946-1949 [2] :

Trimestres	1er	2e	3e	4e
1930-1938	0,80	1,15	0,99	1.06
1946-1949	0,67	1,15	1,15	1,03

On se marie donc beaucoup moins en hiver et beaucoup plus en été. Chose curieuse, ce changement, que l'on aurait été tenté de considérer comme une habitude acquise sous la pression des pénibles conditions de vie des années d'occupation, n'est au contraire apparu nettement qu'à partir de 1946.

1. A l'heure actuelle, l'excédent de la demande de logements (par suite de mariage) sur l'offre (consécutive au décès du dernier occupant) est de l'ordre de 90.000. En 1950, on a construit 68.000 logements; en 1951, 85.000.

2. Les coefficients saisonniers des premier et deuxième trimestres varient avec la date de Pâques. Nous donnons ici leur valeur moyenne.

Une autre modification résulte de la baisse de la mortalité d'une part, de l'accroissement du nombre des divorces d'autre part. Avant-guerre, environ 93.000 hommes et 170.000 femmes perdaient chaque année leur conjoint. Le nombre des remariages était pour les veufs de l'ordre de 22.000, soit un quart environ; pour les veuves, de 17.000, soit 10 %. Depuis la guerre, le nombre annuel moyen des hommes devenant veufs est de 70.000, celui des femmes devenant veuves de 140.000. Le nombre des remariages des veufs doit être de l'ordre de 18.000, celui des femmes de 14.000.

Par contre, l'augmentation du nombre des divorces a accru le nombre des remariages de divorcés et de divorcées. On peut estimer qu'il est environ deux fois plus élevé qu'avant-guerre, passant de 11.000 à 20.000 pour les deux sexes.

Divorces. — Dans la statistique du mouvement de la population, on trouve le nombre de divorces transcrits sur les registres de l'état civil. Mais cette statistique est sans intérêt pour la conjoncture démographique, en raison des délais de transcription et des omissions. Ignorant actuellement le nombre de désunions (divorces et séparations de corps) prononcées par les tribunaux, nous en sommes réduit à suivre les ruptures d'union par les ordonnances de non-conciliation.

Leur nombre a été le suivant pour la France :

1934-1938	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951
34.000	72.000**	89.000*	65.000*	55.000*	48.000*	46.000**	45.000**

* Chiffres provisoires communiqués par le ministère de la Justice.
** Evaluations.

Il y a donc eu après guerre une pointe très prononcée; la guerre a retardé un certain nombre de ruptures, elle en a aussi provoqué beaucoup. Après 1946, on assiste à une baisse rapide et l'on aperçoit déjà une stabilisation prochaine à un niveau nettement supérieur à celui d'avant-guerre. Cette évolution est analogue à celle qui avait été observée après la guerre 1914-1918.

Mais les chiffres bruts ne donnent qu'une idée vague du phénomène si l'on néglige de les rapprocher du nombre des mariages. Une augmentation temporaire du nombre des mariages, comme celle d'après-guerre, se répercute forcément sur les ruptures d'union des années suivantes et tend à en accroître le nombre.

Pour mieux juger de la situation, nous avons calculé un nombre moyen de ruptures d'unions par mariage en faisant le rapport des ordonnances de non-conciliation d'une année à une moyenne pondérée des mariages des années précédentes, les coefficients de pondération étant tirés de la répartition, peu variable en période stable, de l'intervalle écoulé entre mariage et divorce.

Depuis 1945, cet indice a eu les valeurs suivantes (pour 1.000) :

1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951
241	303	224	190	165	152	146

La baisse est continue depuis 1946 et, depuis 1949, elle est plus accentuée que sur les nombres bruts. On est cependant encore très loin du chiffre d'avant-guerre, 100 ordonnances de non-conciliation pour 1.000 mariages, et un retour à ce chiffre apparaît bien improbable. Depuis le début du siècle, en effet, le nombre moyen d'ordonnances de non-conciliation par mariage a montré une tendance constante à la hausse. De 70 pour 1.000 mariages en 1910, il est passé à 95 pour 1.000 vers 1930, et l'extrapolation de cette tendance conduit à près de 120 pour 1.000 en 1950 et près de 125 pour 1.000 en 1955.

D'après l'expérience de la première après-guerre, l'influence du dernier conflit dans le domaine des ruptures d'union doit se faire sentir au moins jusqu'en 1954. La question qui se pose alors est de savoir si l'on se trouvera en 1955 sur la ligne de tendance ou au-dessus. Si la baisse se poursuivait au même rythme que de 1950 à 1951, la ligne de tendance serait rejointe en 1955; un ralentissement progressif du rythme de baisse étant vraisemblable, il paraît plus probable que le nombre de ruptures d'union par mariage se retrouvera après la perturbation de guerre un peu au-dessus de la ligne de tendance.

Naissances. — Entre 1950 et 1951, le nombre des naissances a baissé de 35.000 environ. En temps de paix, une chute aussi importante d'une année à l'autre n'avait été enregistrée qu'au lendemain de la première guerre, après la pointe de 1920-1921, et pendant la grande crise économique des années trente. C'est dire combien la baisse actuelle doit retenir l'attention. Elle survient après cinq années où la natalité a été forte et a peu varié; au lendemain de la guerre, le nombre des naissances a atteint

840.000 en 1946, puis dépassé 860.000 en 1947. Jusque-là, cette montée pouvait, par analogie avec la première après-guerre, être attribuée à la pointe des mariages et à la récupération des naissances différées par la guerre dans les ménages que celle-ci avait séparés.

Mais un palier succédait à cette montée et les naissances restaient en 1948 et 1949 à peu près au même niveau qu'en 1947. alors qu'on s'attendait à une pointe éphémère et que d'autres pays, le Royaume-Uni en particulier, voyaient, dès 1948, diminuer le nombre de leurs naissances.

La situation particulière de la France posait donc un problème et réclamait une étude approfondie. L'utilité de celle-ci était d'ailleurs accrue par l'intérêt qui s'attachait à l'effort entrepris depuis 1939 pour enrayer la baisse de la natalité et les risques de dépopulation qu'elle faisait courir à notre pays. Il fallait essayer de répondre à la question qui se posait : « Le maintien à un niveau élevé du chiffre des naissances provient-il d'un accroissement de la fécondité des ménages, est-il le signe d'un redressement durable ? »

L'évolution antérieure, commune à tous les pays de civilisation occidentale, mais plus précoce en France qu'ailleurs, avait été caractérisée par une baisse continue de la fécondité des ménages. La restriction des naissances, de plus en plus largement pratiquée, tendait à limiter la famille à un très petit nombre d'enfants, un assez fréquemment et deux le plus souvent. L'étude de la statistique des familles de 1906 et de 1931 montrait que la proportion des ménages ayant au moins un enfant variait peu dans les générations féminines successives, mais que le passage du premier enfant au second et du second au troisième devenait de plus en plus rare. L'utilisation de la statistique des naissances légitimes par rang de naissances publiée en France depuis 1907 [3] permet de compléter ces indications et de pousser l'analyse jusqu'à une date récente.

Pour cela, nous avons introduit comme indice de la fécondité :

a) Pour les ménages sans enfants, le rapport des naissances de rang 1 de l'année étudiée à une moyenne pondérée des mariages de l'année et des années antérieures;

3. Une interruption malheureuse de cette statistique en 1920 et 1922-1924 empêche l'étude de la période qui a suivi la guerre 1914-1918, c'est-à-dire de la période correspondant à celle que nous venons de traverser.

b) Pour les ménages ayant déjà n enfants, le rapport des naissances de rang $n + 1$ de l'année étudiée à une moyenne pondérée des naissances de rang n de l'année et des années antérieures.

Les séries chronologiques ainsi obtenues présentent des fluctuations considérables en raison des perturbations causées par deux guerres et par la crise économique des années trente.

On discerne cependant les tendances de ces indices. Jusqu'à la dernière guerre, elles ont été les suivantes :

— Pour les ménages sans enfants et les ménages ayant déjà quatre enfants ou plus de quatre enfants, la fécondité a peu varié, la chance d'avoir un premier enfant ou un enfant de plus étant à peu près la même vers 1939 qu'avant la première guerre.

— Pour les ménages ayant déjà un ou deux enfants et, à un degré moindre, pour ceux qui en ont déjà trois, la fécondité n'a cessé de baisser de la veille de la première guerre à la veille de la deuxième.

Pendant la dernière guerre, et les années qui la suivent, les indices utilisés présentent de grandes fluctuations, mais en 1949 ils se sont maintenus à peu près au même niveau qu'en 1948; on a vu là le signe d'une stabilisation prochaine.

La situation était alors la suivante :

— Pour les ménages sans enfants et les ménages ayant déjà quatre enfants ou plus de quatre enfants, rien n'avait changé; les indices se retrouvaient au niveau qu'ils avaient avant les deux guerres.

— Pour les ménages ayant déjà un enfant, la chance d'en avoir un deuxième était non seulement plus grande qu'avant la guerre, mais plus grande qu'avant 1914.

— Pour les ménages ayant déjà deux ou trois enfants, la chance d'en avoir un de plus, plus grande qu'avant-guerre, était à peu près la même qu'avant 1914.

Des modifications très importantes du comportement procréateur paraissaient donc être intervenues à certains stades de la constitution de la descendance, ceux où précisément l'évolution tendait à diminuer constamment, la proportion des ménages acceptant d'agrandir leur famille.

Depuis, une baisse est survenue : elle a fait descendre les naissances à 854.000 en 1950, puis à 820.000 en 1951, et comme

le mouvement n'est pas terminé, il est à prévoir que 1952 sera encore au-dessous de 1951, avec un total de l'ordre de 800.000

Seul le calcul pour 1950 et 1951 des indices qui ont permis l'analyse précédente pourra nous renseigner sur les modalités de cette baisse. Avec les renseignements que nous possédons nous en sommes réduit à des conjectures. Deux points méritent attention.

D'abord, la crise du logement. Elle ne limite pas la nuptialité, mais diminue probablement la fécondité des jeunes ménages contraints de vivre à l'hôtel ou de cohabiter avec des parents.

Ensuite, un contrecoup possible de la législation familiale Pour les naissances de rang 1, 2 et 3, celle-ci restreint l'attribution de l'allocation de maternité aux cas où l'intervalle écoulé depuis le mariage ou depuis la naissance précédente ne dépasse pas une certaine limite. Cette clause a dû pousser des ménages constitués depuis la guerre à hâter la constitution de la famille désirée. Cette anticipation s'est évidemment faite au détriment des années les plus récentes. Il y a là un facteur de baisse que l'on ne peut chiffrer, mais qui n'est pas forcément négligeable.

Quoi qu'il en soit des causes de la baisse et de ses suites, l'année 1951 marque un tournant dans la natalité d'après-guerre.

Décès. — Mortalité générale. Il y a eu en 1951 environ 35.000 décès de plus qu'en 1950, dont plus de 30.000 au premier trimestre.

Dans les quatre dernières années, assez comparables par la douceur de leur hiver, 1951, comme 1949, a eu une mortalité forte par rapport aux deux années 1948 et 1950.

Cette situation n'est pas particulière à la France. Dans nombre de pays de l'Europe, la mortalité a été élevée au premier trimestre 1951, en particulier en Espagne, en Grande-Bretagne et en Irlande.

La cause de cette recrudescence de la mortalité est, comme en 1949, une épidémie de grippe qui a sévi au premier trimestre.

Elle se traduit dans la statistique des causes de décès du premier trimestre par 7.000 décès attribués à la grippe en 1951

contre 1.000 en 1950. Mais cette augmentation de 6.000 reflète très imparfaitement la gravité réelle de l'épidémie. De nombreux décès sont une conséquence indirecte de la grippe et, comme en 1949, on a vu en 1951 augmenter les décès attribués à des maladies de l'appareil respiratoire d'origine non tuberculeuse et à des maladies du cœur et des vaisseaux. Comme en 1949, on assiste à un gonflement des rubriques sénilité et causes indéterminées, assez vagues pour absorber une partie des conséquences inapparentes de l'épidémie.

En dehors du premier trimestre, le chiffre de décès a varié assez peu au cours des dernières années. Après la baisse très prononcée de la mortalité au lendemain de la guerre, il y a dans l'ensemble une certaine stabilisation. Cependant, la comparaison des taux de mortalité par âge en 1948 et 1950, années exemptes d'épidémie et favorisées par la météorologie, fait apparaître des différences.

Taux de mortalité par sexe et par âge (pour 10.000).

Age	Sexe masculin		Sexe féminin	
	1950	1948	1950	1948
Moins d'un an (a)	533	585	411	449
1-4 ans	25	33	22	29
5-9 ans	7	10	5	8
10-14 ans	7	8	5	6
15-19 ans	12	14	8	11
20-24 ans	17	23	13	17
25-29 ans	22	27	16	20
30-34 ans	28	33	21	24
35-39 ans	33	39	24	26
40-44 ans	52	57	32	34
45-49 ans	80	84	47	47
50-54 ans	126	120	68	66
55-59 ans	179	170	98	96
60-64 ans	258	257	149	148
65-69 ans	399	381	246	236
70-79 ans	785	715	548	501
80 ans et plus	2.100	1.712	1 620	1.375

(a) Nombre de décès pour 10.000 naissances.

Le tableau ci-dessus montre, en effet, que de 1948 à 1950, la mortalité a baissé jusqu'à 50 ans pour les deux sexes et augmenté au-delà.

De la comparaison de deux années isolées, on ne peut évidemment tirer de conclusions très sûres sur les tendances. Il est seulement vraisemblable que la mortalité des jeunes et des adul-

tes continue à baisser, alors que celle des personnes âgées ne s'améliore guère. Autrement dit, l'évolution se poursuit toujours de la même manière, les progrès aux âges élevés ayant été, en général, lents et modérés.

Mortalité infantile. — Avec 46 décès de moins d'un an pour 1.000 naissances, la France a atteint en 1951 son taux de mortalité infantile le plus bas.

Malgré l'épidémie de grippe, un léger progrès a été enregistré par rapport à 1950, alors qu'en 1949 le taux de mortalité infantile avait été plus élevé qu'en 1948.

On doit évidemment se réjouir de cette baisse, mais il ne faut pas perdre de vue que la mortalité infantile reste en France très supérieure à ce qu'elle est dans d'autres pays européens dont le climat n'est pas meilleur que le nôtre.

Pour donner à cette comparaison toute sa valeur, il faut comparer non pas les taux classiques de mortalité infantile, mais les taux de mortalité infantile exogène obtenus en enlevant du taux classique la mortalité due aux malformations et à la débilité congénitale. Cette dernière mortalité est responsable d'une fraction importante et croissante des décès de moins d'un an [4]. Comme elle est restée jusqu'ici peu sensible au progrès de la médecine et de l'hygiène, il est indispensable, pour juger des progrès réalisés dans les divers pays, de ne considérer que la mortalité exogène qui, elle, régresse en proportion des efforts faits pour la combattre.

En 1950, la situation était la suivante :

En France, la mortalité infantile exogène atteignait 34 ‰. Nous nous trouvions largement dépassés par la Suède (5,5 ‰), les Pays-Bas (10 ‰), la Suisse (11 ‰), l'Angleterre et Galles (15 ‰), le Danemark et la Norvège (16 ‰).

Naturalisations. — Le nombre des naturalisations et réintégrations est tombé à la moitié du chiffre de 1950, lui-même faible par rapport à 1949. Le manque de personnel dans les services intéressés est en grande partie responsable de cet état de choses.

4. La mortalité due aux malformations et à la débilité congénitale est à peine distincte de la mortinatalité. Elle varie suivant les règles adoptées pour l'enregistrement des enfants morts avant la déclaration à l'état civil, ce qui donne une raison de plus de l'éliminer dans les comparaisons internationales.

Migrations contrôlées. — Après un minimum en 1950, l'immigration reprend en raison des besoins de l'économie. Les secteurs industriels principaux : mines, sidérurgie et bâtiments absorbent près de la moitié des travailleurs introduits au lieu du quart en 1950.

Travailleurs non saisonniers introduits en 1951 par l'Office national d'immigration.

Nationalités	Agriculture	Mines	Sidérurgie	Bâtiment	Divers	Total	pour 1.000 au total
Italiens	5.153	3.555	741	3.159	3.309	15.919	758
Allemands	504	46	60	20	531	1.161	55
Personnes déplacées	53	2	7	3	34	99	5
Autres nationalités	569	1.326	246	334	1.342	3.817	182
Total	6.281	4.929	1.054	3.516	5.216	20.996	1.000
Pour 1.000 au total	299	238	50	168	248	1.000	

Pour les familles de travailleurs introduites par l'O. N. I., les chiffres restent au-dessous de 1950. La reprise de l'immigration n'a pas encore atteint les familles dont l'introduction est décalée par rapport à celle des travailleurs.

Familles de travailleurs introduites en 1951.

Nationalités	Familles	Personnes
Italiens	1.309	3.334
Allemands	152	266
Personnes déplacées	40	65
Autres nationalités	858	1.618
Total	2.359	5.283

L'immigration nette en provenance d'Algérie a beaucoup augmenté. Elle atteint en 1951 le chiffre le plus élevé depuis la guerre. On a enregistré, en effet, les chiffres suivants (en milliers) :

1946	1947	1948	1949	1950	1951
23	43	27	7	24	55

D'après ces chiffres et les résultats du recensement en 1946, le total des Algériens en France serait de l'ordre de 200.000.

Etat de la population. — Aucun recensement n'ayant été effectué en 1951, nous en somme réduit à ne posséder pendant plusieurs années encore que des évaluations de la population de

la France. Cette situation serait sans inconvénient si les mouvements migratoires étaient connus avec assez de précision. Mais une partie nous échappe, en particulier les sorties — émigration de Français, ou retour chez eux d'une partie des travailleurs introduits.

Population de la France au 1er janvier 1952
(évaluations en milliers).

Année de naissance	Age	Sexe masculin	Sexe féminin	Ensemble
1951	0	406	389	795
1950	1	413	399	812
1949	2	415	401	816
1948	3	415	399	814
1947	4	411	396	807
1947-1951	**0-4**	**2.060**	**1.984**	**4 044**
1946	5	395	381	776
1945	6	295	287	582
1944	7	287	279	566
1943	8	289	279	568
1942	9	267	258	525
1942-1946	**5-9**	**1.533**	**1.484**	**3.017**
1941	10	240	234	474
1940	11	254	249	503
1939	12	277	274	551
1938	13	279	276	555
1937	14	283	278	561
1937-1941	**10-14**	**1.333**	**1.311**	**2.644**
1936	15	289	286	575
1935	16	292	288	580
1934	17	309	302	611
1933	18	310	301	611
1932	19	331	320	651
1932-1936	**15-19**	**1.531**	**1.497**	**3.028**
1927-1931	20-24	1.667	1.608	3.275
1922-1926	25-29	1.684	1.620	3.304
1917-1921	30-34	1.277	1.242	2 519
1912-1916	35-39	1.259	1.265	2 524
1907-1911	40-44	1.516	1.523	3 039
1902-1906	45-49	1.515	1.530	3 045
1897-1901	50-54	1 349	1 447	2.796
1892-1896	55-59	970	1.320	2.290
1887-1891	60-64	841	1.177	2.018
1882-1886	65-69	715	1.045	1.760
1877-1881	70-74	562	840	1.402
1872-1876	75-79	380	604	984
1867-1871	80-84	162	299	461
1862-1866	85-89	53	123	176
1861 et avant	90 et plus	10	31	41
		20.417	**21.950**	**42.367**
	0-19 ans	**6.457**	**6.276**	**12.733**
	20-59 ans	**11.237**	**11.555**	**22.792**
	60 ans et plus	**2.723**	**4.119**	**6.842**

Aussi avons-nous négligé l'immigration contrôlée de 1950 à 1951, adoptant ce procédé arbitraire pour éviter une accumulation d'entrées qui ne seraient jamais compensées par des sorties.

Le total ainsi obtenu approche de 42.400.000. Sa précision ne dépasse pas celle du recensement qui a servi de base aux calculs, celui de 1946. Elle est de l'ordre de 1 %.

La répartition par grands groupes d'âges, 0-19 ans, 20-59 ans, 60 ans et plus, se modifie lentement. L'évolution récente est la suivante :

	Jeunes 0-19 ans	Adultes 20-59 ans	Vieux 60 ans et plus	Total
	—	—	—	—
1er janvier 1946	295	545	160	1.000
1er janvier 1950	298	540	162	1.000
1er janvier 1951	299	539	162	1.000
1er janvier 1952	300	538	162	1.000

La pyramide des âges s'amincit en son centre. Cette évolution est destinée à se poursuivre, car les classes creuses nées de 1935 à 1945 vont peu à peu accéder à l'âge adulte qui comprendra, pendant quelques années, les deux séries de classes creuses 1915-1919 et 1935-1945.

L. Henry.

L'ÉVOLUTION DES PRIX
EN 1951

Sommaire : *Le nouvel indice des prix de gros. — Evolution des prix de gros. — Les prix de détail. — Alimentation. — Chauffage et éclairage. — Produits manufacturés. — Services. — Ensemble des produits. — Budgets dits du « minimum vital ». — Les prix en Grande-Bretagne, aux Etats-Unis et en Allemagne Occidentale.*

L'année 1951 a été marquée pour la France par un relèvement très sensible des prix de tous les produits et services, aussi bien au stade du gros que du détail.

L'I. N. S. E. E. a presque terminé la mise au point de son faisceau d'indices de prix, base 100 en 1949, décrits dans notre précédente chronique. Nous n'y reviendrons pas, regrettant seulement que l'économiste ne dispose pas de prix agricoles à la production dont l'observation reste délicate et exigerait, pour être impartiale et totale, des moyens matériels qui font défaut aux Services officiels.

I. — EVOLUTION DES PRIX DE GROS EN FRANCE

A. — Le nouvel indice des prix de gros.

Complétant les réformes intervenues en 1949 et 1950, l'I. N. S. E. E. a substitué au début de 1951 à l'ancien indice des prix de gros des 135 marchandises, un nouvel indice base 100 en 1949. Ce changement était commandé par différentes raisons dont les principales sont certainement : l'éloignement de la période de référence, les notables modifications intervenues depuis 1938 dans la structure de la production et dans celle des prix et quelques insuffisances de l'indice des 135 marchandises, telles que la structure défectueuse de plusieurs indices composants et le nombre relativement limité des cotations.

On peut relever parmi les innovations les plus notables : l'accroissement du nombre des prix suivis (319 au lieu de 135), la constitution d'un groupe spécial pour les combustibles et l'énergie, le calcul d'un indice des prix de gros des produits importés

sur le marché national[1]. Les cours des marchandises continuent à être observés à des sources variables : documents officiels, bourses de commerce, mercuriales, journaux spécialisés, syndicats professionnels. Ce sont les prix pratiqués en fin de mois qui sont pris en considération. La formule de calcul retenue n'a pas subi de modification : l'indice est la moyenne arithmétique pondérée des indices particuliers des prix de chaque marchandise. Les coefficients de pondération ont été fixés proportionnellement aux transactions effectuées en 1949 sur chaque marchandise ou groupe de marchandises au dernier stade de vente en gros.

Le nouvel indice n'a malheureusement pas comblé la grave lacune déjà présentée par l'indice des 135 marchandises : les produits finis sont exclus du domaine des observations, l'industrie et le commerce français estimant que le prix de tels articles devait être couvert par le secret des affaires.

Pour plus de détails sur le nouvel indice, nous nous permettons de renvoyer le lecteur aux articles spécialisés publiés par l'I. N. S. E. E.[2].

B. — L'ÉVOLUTION DES PRIX DE GROS.

L'évolution des prix de gros en 1951 a été marquée notamment par deux événements importants : d'une part, la détente survenue dans le premier tiers de l'année sur les cours mondiaux des matières premières; d'autre part, les relèvements de salaires consentis en mars et surtout en septembre à la suite de la fixation de nouveaux taux du salaire minimum national interprofessionnel garanti.

On verra, en consultant le tableau des indices de prix de gros, que l'indice général s'est élevé de janvier à mai, qu'il est passé par un minimum en août et qu'en décembre il atteignait le niveau 151,5 sur la base 100 en 1949. De janvier à décembre, la hausse a été de 23 p. 100, la valeur moyenne de l'indice pour l'année 1951 s'établissant à 138,3, toujours sur la base 100 en 1949.

Comme il est naturel, ce sont surtout les prix des produits industriels qui ont été affectés par les événements évoqués ci-

1. Et non prix pratiqués à l'importation.
2. Voir notamment supplément trimestriel de juillet-septembre 1951 du *Bulletin mensuel de statistique*.

dessus, le relâchement des cours des matières premières portant son plein effet en septembre. L'indice des prix des produits importés, qui comporte surtout des matières premières, est passé en avril par un maximum, soit 210 sur la base 100 en 1949. Au cours de ce même mois, et par rapport à 1949, les prix de ces produits importés avaient donc plus que doublé, tandis que l'indice général ne s'était élevé que de 40 p. 100.

Quant à l'indice des prix des produits alimentaires, il s'est relevé de près de 28 p. 100 du début de l'année à la fin.

On n'oubliera pas que cet indice des prix des produits alimentaires ne rend pas compte des mouvements des prix agricoles à la production; le stade d'observation est en effet celui du commerce de gros dans les centres de consommation; en outre, certains produits sont importés (café, cacao, huiles), d'autres ont subi une transformation importante après livraison par les agriculteurs (sucre, pâtes alimentaires).

Indice des prix de gros des 319 articles (Base 100 en 1949).

	Indice général	Produits alimentaires	Combustibles et énergie	Produits industriels	Produits importés
Pondération	10.000	4.000	1.500	4.500	
Moyenne 1949 ..	100	100	100	100	100
Moyenne 1950 ..	108,3	103,2	105,8	113,7	132 5
Moyenne 1951 ..	138,3	119,7	126,7	158,7	181,5
1951 Janvier	123,0	106,4	115,0	140,5	178,5
Février	130,0	110,0	116,5	152,5	201
Mars	134,0	112,7	118,9	158,0	206
Avril	140,2	116,0	126,8	166,3	210
Mai	140,7	121,0	123,7	163,9	192,5
Juin	137,6	117,3	121,6	161,2	185,3
Juillet	134,7	114,8	123,2	156,3	172,8
Août	133,9	117,2	122,1	152,7	167,2
Septembre ..	137,5	124,5	132,5	150,6	162,2
Octobre	145,5	129,3	139,7	161,9	162,7
Novembre ..	150,7	131,8	140,9	170,7	169,9
Décembre ..	151,5	135,0	139,9	170,1	169,6

Ces résultats moyens ne rendent pas compte des mouvements divergents, parfois importants, des indices particuliers de chaque marchandise. En fait, on constate une assez grande dispersion; les indices des prix des bois, des papiers et pâtes à papier, du cuivre, du laiton, se répartissent, pour décembre 1951, de 230 à 300 sur la base 100 en 1949, tandis qu'à l'autre bout de l'échelle les indices relatifs aux peaux brutes, au cuir, aux corps gras industriels, au vin, au rhum, se distribuent au voisinage de 100.

Certains utilisateurs déplorent l'abandon de la base 1938; mais rappelons que, sans donner de résultats parfaitement exacts, les raccords du nouvel indice sur l'ancien donnent des indications satisfaisantes dans la plupart des cas. C'est ainsi que sur la base 1 en 1938, les indices de prix de gros pourraient être estimés aux niveaux suivants :

	Moyennes		
	1949	1950	1951
Produits alimentaires	17,2	17,8	20,6
Produits industriels	21,1	24,0	33,5
Ensemble	19,2	20,8	26,6

Par rapport à 1938, les prix des produits industriels se sont beaucoup plus relevés que ceux du secteur alimentaire. Certains n'hésitent pas à conclure qu'il y a un déséquilibre fondamental entre les deux secteurs : à la vérité, de telles affirmations ne sauraient être valablement formulées sur des résultats aussi partiels; elles devraient, au contraire, s'appuyer sur des études approfondies et détaillées de la structure et des évolutions propres à chacun des deux domaines.

II. — EVOLUTION DES PRIX DE DETAIL EN FRANCE

L'I. N. S. E. E. calcule depuis 1950 un indice d'ensemble des prix de détail destiné à rendre compte des variations de prix d'un ensemble de produits ou services « *strictement invariable* », tant en ce qui concerne la liste des articles que les quantités et les pondérations prises en considération.

Les indices composants sont :

— alimentation (boisson comprise), avec 41 produits et une pondération de 58;

— chauffage, éclairage, avec 7 produits et une pondération de 4;

— produits manufacturés, avec 115 marchandises et une pondération de 20;

— services, avec 47 références et une pondération de 15;

— divers, avec 3 articles (cigarettes, tabac, journal) et une pondération de 3.

Les coefficients de pondération attribués à chaque groupe ont été déterminés d'après les résultats des enquêtes effectuées par

l'I. N. S. E. E. depuis 1948 sur les budgets des familles habitant la Région parisienne. Le budget-type retenu est celui d'un ménage de quatre personnes comprenant deux enfants de moins de 16 ans; la qualification professionnelle du chef de famille est inférieure à celle de contremaître pour l'industrie et de comptable pour le commerce ou l'administration.

L'indice est calculé sur la base 100 en 1949.

Les résultats sont consignés dans les diverses colonnes du tableau ci-dessous. Nous allons les analyser groupe par groupe.

A. — 41 DENRÉES ALIMENTAIRES.

L'augmentation des prix des denrées alimentaires a été continue du début à la fin de l'année, le relèvement de janvier à décembre étant de 15,5 p. 100, soit très sensiblement inférieur à la hausse constatée sur les prix de gros des produits alimentaires au cours de la même période.

Indice d'ensemble à la consommation familiale, à Paris
(Base 100 en 1949).

	Alimentation	Chauffage et éclairage	Produits manufacturés	Services	Divers	Ensemble
Moyenne 1949.	100	100	100	100	100	100
Moyenne 1950	110,6	109,8	102,0	124,3	106,2	111,2
Moyenne 1951.	128,0	145,9	121,4	147,4	120,8	130,1
1951 Janvier .	120,0	128,6	106,9	133	108,3	119,3
Février ..	121,3	128,6	110,9	133	108,3	120,9
Mars	123,0	128,9	116,1	136	116,7	123,6
Avril	124,6	139,5	118,4	138	116,7	125,7
Mai	129,4	139,5	119,9	141	116,7	129,3
Juin	127,3	139,5	122,6	145	116,7	129,2
Juillet ...	126,9	148,8	123,6	148	116,7	130,0
Août	127,4	148,8	124,7	153	116,7	131,2
Septembre	129,4	155,1	125,1	155	116,7	133,0
Octobre ..	131,9	160,3	126,0	158	129,3	135,7
Novembre.	136,5	163,1	129,7	163	143,5	140,4
Décembre.	138,6	170,2	132,3	166	143,5	142,9

Comme il fallait s'y attendre, les comportements des prix ont été différents non seulement suivant les produits, mais même suivant ces groupes de produits. On en jugera simplement par les résultats du calcul d'indices de prix des groupes ci-dessous pour janvier et décembre 1951, sur la base 100 en 1949 :

	Janvier 1951	Décembre 1951
Viandes et poissons	129,2	145,3
Œufs, lait, corps gras....................	124,8	137,7
Pain	102,9	142,9
Pommes de terre	125,8	143,2
Vin rouge 10°	89,3	102,4
Articles divers d'épicerie	121,5	132,2

Conformément à l'habitude et en raison des difficultés techniques (variations saisonnières et accidentelles), les fruits et les légumes frais ne sont pas pris en considération [3]. La part de ces denrées est voisine de 7 p. 100. Le niveau moyen de l'indice des prix des fruits et légumes frais calculé par l'Institut national de la Statistique et des Etudes économiques s'est établi aux environs de 112 pour l'année 1951 sur la base 100 en 1949, ce niveau relativement bas s'expliquant en partie par les prix élevés de ces produits en 1949 et en partie par les faibles prix de ces mêmes produits au cours des premiers mois de 1951.

B. — Chauffage et éclairage.

La hausse de 32 p. 100 survenue entre janvier et décembre est imputable aux relèvements de prix ayant affecté tous les articles composants, charbon à usage domestique, gaz, électricité.

C. — Produits manufacturés.

Les enquêtes portent chaque mois sur 115 produits d'usage courant dans les familles de condition modeste. Les articles sont répartis en 7 groupes; l'indice de chaque groupe est la moyenne arithmétique simple des indices de chaque article, excepté pour les groupes III et V dont certains articles ont été affectés de coefficients correspondant à leur importance relative dans le groupe. L'indice d'ensemble est une moyenne pondérée des indices des groupes.

Indice (Base 100 en 1949)

	Pondération	Janvier 1951	Décembre 1951
I. — Articles de cuisine, chauffage, ménage.	10	108,5	142,3
II. — Mobilier et literie	10	112,6	153,2
III. — Produits d'entretien et de toilette, papeterie	10	108,6	133,0
IV. — Petit outillage, électricité, jardinage, sport	10	107,2	142,6
V. — Lingerie, bonneterie, mercerie	20	103,2	129,1
VI. — Habillement	30	107,2	123,8
VII. — Chaussures	10	104,0	121,9
Ensemble	100	106,9	132,3

3. Les pommes de terre sont comprises dans l'indice des 41 denrées alimentaires.

La hausse des prix des produits manufacturés au cours de l'année 1951 a donc été voisine de 24 p. 100; elle a été particulièrement plus élevée pour les articles de cuisine, chauffage, ménage, mobilier, literie, petit outillage, électricité, jardinage, sport, que pour la lingerie, la bonneterie, la mercerie, l'habillement et les chaussures.

D. — Services.

L'observation est limitée aux services intéressant la vie familiale, à l'exclusion de ceux qui concernent à peu près uniquement les industriels et les commerçants (par exemple, transports de marchandises).

Si les prix des services se sont, comme ceux des articles de chauffage et d'éclairage, élevés depuis 1949 plus que ceux des autres marchandises, c'est que les uns et les autres étaient relativement attardés.

Se trouvent particulièrement en flèche en décembre 1951, les indices des prix du coiffeur (200 sur la base 100 en 1949), des transports (178), des loyers et charges (169), des distractions (182).

E. — Ensemble, Paris et province.

L'indice d'ensemble à la consommation familiale à Paris s'est pour sa part relevé de 19,8 p. 100, l'indice moyen de l'année se trouvant à 30 points au-dessus de celui de l'année de référence.

L'I. N. S. E. E. calcule depuis peu un indice d'ensemble à la consommation familiale pour 17 grandes villes de province, sur la base 100 en 1949. A quelques différences près, les produits suivis sont identiques à ceux retenus pour le calcul de l'indice à Paris; mais la périodicité n'est que trimestrielle. Voici quelles ont été les valeurs atteintes par cet indice d'ensemble au cours des trimestres des années 1950 et 1951 :

	Mars	Juin	Septembre	Décembre	Moyenne de l'année
	—	—	—	—	—
1950	104,7	103,2	108,1	112,7	107,2
1951	118,7	126,4	131,3	140,9	129,3

Dans l'ensemble, depuis 1949, les prix ont donc évolué d'une manière comparable à Paris et en province.

Il n'est malheureusement pas possible de donner la position de ces indices relativement complets par rapport à 1938. On dispose cependant encore sur cette base des anciens indices des 34 articles, comprenant 29 produits alimentaires, 4 articles de chauffage et d'éclairage et le savon. Les niveaux atteints par cet indice des 34 articles à Paris ont été respectivement de 2.103 en janvier 1951 et 2.475 en décembre 1951, la moyenne pour l'année 1951 se situant à 2.280.

En province, l'indice des 34 articles sur la base 100 en 1938 était de 2.618 en novembre, et la moyenne de l'année était de 2.407. Un certain écart entre les indices de Paris et de province sur la base 100 en 1938 s'est maintenu au cours de l'année 1951. On sait que la taxation a entraîné dans la période de pénurie l'égalisation des prix à Paris et en province, alors qu'avant-guerre les cours étaient généralement plus élevés dans la capitale. Le retour à des conditions plus normales n'a pas encore complètement effacé cette conséquence.

F. — Budget minimum vital de la Commission supérieure des conventions collectives.

La Commission supérieure des conventions collectives, le Conseil supérieur de la fonction publique, les différentes organisations syndicales (C. G. T., C. G. T. F. O., C. F. T. C.) et l'Union nationale des associations familiales ont établi des budgets dits du minimum vital.

On rappelle que tous ces budgets présentent des caractères communs. Ils sont établis (à l'exception toutefois de celui de l'U. N. A. F.) pour le célibataire parisien habitant un logement et faisant lui-même sa cuisine et son ménage, ce qui introduit naturellement quelque artifice dans la détermination des besoins. La partie alimentaire du budget est celle qui, dans tous les cas, a été étudiée avec le plus de soin, compte tenu des indications données par les spécialistes de la nutrition; la ration alimentaire doit. en effet, apporter un nombre suffisant de calories, et, de plus, être équilibrée en ce qui concerne les éléments vitaux (glucides, protides, éléments minéraux, vitamines, etc.). En revanche, la détermination des consommations non alimentaires, faute d'enquêtes précises sur le sujet, présente de sérieuses difficultés, et les solutions adoptées comportent toujours un certain arbitraire.

Ces communes difficultés entraînent tout naturellement des écarts appréciables entre les divers budgets. Mais, en outre, le minimum de la ration alimentaire varie de l'un à l'autre (de 2.700 à 2.900) [4], ainsi que par la qualité des calories. Il en résulte des différences sensibles entre les évaluations.

Ces calculs ont cependant l'intérêt de prendre en considération les achats de fruits et légumes; malheureusement, les changements mensuels dans la nomenclature des fruits et légumes ont l'inconvénient de nuire à la comparabilité des résultats obtenus au cours des mois successifs; de plus, la rareté de ces denrées à certaines époques provoque souvent des relèvements de prix accidentels.

En résumé, il faut utiliser avec beaucoup de prudence ces calculs qui présentent, par ailleurs, un autre écueil : malgré le caractère arbitraire des déterminations relatives à certains postes du budget-type, on est souvent amené à attribuer aux résultats bruts obtenus (dépense mensuelle en francs) une précision qu'ils sont très loin d'avoir en réalité.

On a toutefois pensé rendre service à certains lecteurs en leur présentant les résultats enregistrés pour les différents mois de l'année 1951 :

	Francs
Janvier	16.078
Février	16.322
Mars	16.657
Avril	17.120
Mai	18.509
Juin	17.732
Juillet	18.057
Août	18.059
Septembre	18.065
Octobre	18.678
Novembre	19.147
Décembre	19.481

III. — EVOLUTION DES PRIX DE GROS ET DE DETAIL EN GRANDE-BRETAGNE, AUX ETATS-UNIS ET EN ALLEMAGNE OCCIDENTALE

On trouvera dans les colonnes du tableau ci-dessous les valeurs respectives des indices de prix de gros de la Grande-Bretagne, des Etats-Unis et de l'Allemagne Occidentale ramenés sur la base 100 en 1949, ainsi que, pour faciliter ces comparai-

4. 2.872 calories d'après la Commission supérieure des conventions collectives.

sons, un rappel des niveaux successifs de l'indice des prix de gros français :

Indices des prix de gros à l'étranger, ramenés sur la base 100 en 1949.

	Grande-Bretagne Board of Trade	Etats-Unis Bureau of Labor Statistics	Allemagne Occidentale	France
	—	—	—	—
Moyenne 1949	100	100	100	100
Moyenne 1950	114,1	104,2	107,8	108,3
Moyenne 1951	139,0	116,4	130,2	138,3
1951. Janvier	130,4	116,2	125,0	123,0
Février	132,9	118,5	127,6	130,3
Mars	136,3	118,7	130,7	134,0
Avril	138,6	118,5	130,2	140,2
Mai	139,0	118,0	127,6	140,7
Juin	139,6	117,3	127,6	137,6
Juillet	139,1	115,7	128,6	134,7
Août	140,7	114,8	130,7	133,9
Septembre	141,4	114,6	130,7	137,5
Octobre	143,0	114,9	132,8	145,5
Novembre	142,9	115,0	135,9	150,7
Décembre	143,6	114,7	136,5	151,5

Ce rapprochement matériel ne devrait pas faire croire aux lecteurs que ces indices sont strictement comparables; leur couverture, ainsi que leur pondération, ne sont pas identiques, la différence la plus importante tenant au fait que les produits finis sont loin d'entrer dans la même proportion au sein de chacun d'entre eux.

Quoi qu'il en soit, il est remarquable de noter que les indices des 3 pays d'Europe se sont substantiellement relevés depuis 1949, l'indice français se trouvant à l'avancée en décembre 1951 avec la cote 151,5, contre 143,6 à la Grande-Bretagne et 136,5 à l'Allemagne Occidentale. Il n'est pas indifférent de souligner que les indices moyens pour 1951 sont sensiblement égaux pour la France et la Grande-Bretagne. Cependant les Etats-Unis sont parvenus, malgré leur effort d'armement, à faire diminuer leurs prix de gros du début de l'année à la fin, l'indice s'établissant en décembre à 114,7 sur la base 100 en 1949 contre 116,2 en janvier.

Quant aux indices des prix de détail, ci-dessus reproduits, leur évolution dans ces 3 pays étrangers considérés a été orientée à la hausse, respectivement, entre janvier et décembre, de 10,9 p. 100 en Grande-Bretagne, 4,2 p. 100 aux Etats-Unis, 10,3 p. 100 en Allemagne. Il apparaît ainsi que le relèvement des prix de détail s'est trouvé beaucoup plus contenu qu'il ne

l'a été en France. Et pourtant la Grande-Bretagne, par exemple, a consenti un effort d'armement supérieur à celui de notre pays et la dévaluation du franc en 1949 n'a été que de 22 p. 100, tandis que celle de la livre sterling a été de 30 p. 100. En contrepartie, la politique britannique des subventions encore largement en vigueur en 1951 a pesé d'une façon sensible sur les prix des objets de consommation courante.

Indices des prix de détail à l'étranger, calculés sur la base 100 en 1949.

	Grande-Bretagne Ministry of Labour	Etats-Unis Bureau of Labour Statistics	Allemagne Occidentale	France
	—	—	—	—
Moyenne 1949	100	100	100	100
Moyenne 1950	103,1	101,2	95,0	111,2
Moyenne 1951	112,5	109,8	103,1	130,1
1951. Janvier	106,0	107,3	96,9	119,3
Février	107,0	108,7	98,1	120,9
Mars	107,7	109,1	101,3	123,6
Avril	109,4	109,2	102,5	125,7
Mai	112,1	109,6	103,8	129,3
Juin	112,5	109,5	105,0	129,2
Juillet	114,2	109,7	105,0	130,0
Août	114,7	109,7	104,4	131,2
Septembre	115,5	110,3	103,8	133,0
Octobre	116,4	110,8	105,7	135,7
Novembre	116,8	111,5	106,3	140,4
Décembre	117,6	111,8	106,9	142,9

*
* *

Le dernier rapport de la Commission économique pour l'Europe souligne qu'en France les prix de détail se sont relevés plus qu'ailleurs (Autriche, Finlande et Islande exceptés), bien que « les forces *objectives* d'inflation y aient été plus faibles qu'ailleurs ». L'explication de cette disproportion entre la cause et l'effet serait à rechercher dans la structure organique et politique de la France : « Tout pays, ajoute ce rapport, qui a déjà connu une grave inflation se trouve désavantagé lorsqu'il doit combattre de nouvelles pressions inflationnistes, parce que ses habitants ne comprennent que trop clairement combien il est important pour les particuliers de thésauriser les marchandises. »

Au moment où nous écrivons ces lignes, une courageuse expérience est tentée en vue, sinon de renverser la tendance, du moins d'établir un palier. La stabilité relative de l'indice

des prix de gros depuis décembre, les perspectives de récoltes pour 1952, l'orientation générale des cours des marchés mondiaux et le concours de toutes les bonnes volontés françaises laissent à penser que l'expérience n'est peut-être pas aussi téméraire que l'ont exprimé certaines critiques.

R. DUMAS.

LE REVENU NATIONAL EN 1951

SOMMAIRE : *Résultats d'ensemble. — Production nationale brute en francs courants, en valeurs constantes. — Echanges extérieurs. — Disponibilités nationales.*

Les travaux récents effectués dans le cadre du Comité des Experts puis de la Commission des comptes économiques de la Nation ont conduit à modifier la présentation des données relatives au revenu national; il a donc paru intéressant de reprendre dans les nouveaux cadres les résultats des trois dernières années.

A. — RÉSULTATS D'ENSEMBLE.

Les travaux poursuivis par l'O.E.C.E. à Cambridge ont dégagé de nouveaux cadres de présentation permettant de faciliter les comparaisons internationales [1].

La présentation des résultats d'ensemble sera donc faite, conformément à ces cadres, dans le tableau du compte national des recettes et des dépenses qui retrace l'équilibre entre la consommation et les investissements d'une part, et de l'autre les rémunérations des facteurs de production, les impôts indirects nets de subventions et le maintien en état.

Il convient de noter toutefois que le tableau ci-dessous diffère du cadre théorique de l'O. E. C. E. en ce qui concerne le traitement d'une partie du domaine public [2] ainsi que pour le clas-

1. Système simplifié de comptabilité.

2. L'impossibilité d'isoler la comptabilité d'une partie du domaine public a obligé à tenir compte non des recettes nettes conformément à la doctrine de l'O. E. C. E., mais des recettes brutes qui seules sont susceptibles d'être saisies.

sement des dommages de guerre et des dons extérieurs qui ne sont pas considérés comme des opérations courantes mais comme des opérations en capital.

Compte national des recettes et des dépenses
(en milliards de francs).

DEBIT	1949	1950	1951
1. Achats courants nets de biens et services par les particuliers......	5.458	6.071	7.591
2. Consommation des fonctionnaires et des militaires à l'étranger et dans les T.O.M.	84	141	175
Consommation privée........	5.542	6.212	7.766
Rémunération des salariés du secteur public :			
3 Personnel dans la métropole	564	701	890
4. A l'étranger et dans les T.O.M. ..	118	171	205
Achats courants nets de biens et services par le secteur public :			
5. En France	280	319	437
6. A l'étranger et dans les T.O.M. ..	34	32	59
Consommation publique (y compris S.S.) (3+4+5+6)	996	1.223	1.591
Capital fixe :			
7. Entreprises	1.380	1.471	2.054
8. Etat	134	135	180
Stocks :			
9. Stocks	300	258	338
Formation intérieure brute de capital (7+8+9)	1.814	1.864	2.572
10. Prêt net du reste du monde	— 43	48	— 155
Dépense nationale brute	8.309	9.347	11.774

Ces résultats, qui sont le fruit des travaux du Service d'Etudes économiques et financières du Ministère des Finances, constituent une amélioration des résultats de l'année 1949[3] et des évaluations provisoires pour 1950 et 1951.

La suite de cet article a pour objet l'examen des éléments les plus importants intervenant dans le revenu national : d'une part, la production; d'autre part, les échanges extérieurs, et enfin la formation et l'emploi des disponibilités nationales.

3. Pour le détail des éléments et des méthodes de calcul, voir les Comptes économiques de la Nation pour 1949, Ministère des Finances.

Compte national des recettes et des dépenses
(en milliards de francs).

CREDIT	1949	1950	1951
Revenu des facteurs ayant son origine sur le territoire national :			
Rémunération des salariés. Salaires et traitements :			
1. Entreprises	2.271	2.500	3.158
2. Secteur public et Sécurité sociale.	661	854	1.070
3. Contribution des employeurs à la S. S. (y compris les taxes)	554	610	730
Revenu de la propriété et de l'entreprise :			
4. Etat (net de l'intérêt de la dette publique)	81	1	— 7
5 Particuliers	2.227	2.396	3.005
6. Reste du monde	— 16	— 19	— 12
7. Revenu non distribué (épargne)	363	341	531
Transferts des entreprises (nets) :			
Etat			
Particuliers			
Reste du monde			
8. Impôts directs sur le revenu des entreprises	362	409	572
Revenu inférieur net (1+2+3+4+5+6+7+8)	6.503	7.092	9.047
Revenu des facteurs ayant son origine dans le reste du monde :			
9. Rémunération des salariés		— 4	+ 4
10. Revenu de la propriété et de l'entreprise	36	29	31
I. Revenu national (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10)	6.539	7.117	9.082
11. Impôts indirects	1.146	1.398	1.798
12. Subventions	— 191	— 126	— 200
II. Produit national net (I+11+12)	7.494	8.389	10.680
13. Provisions pour amortissement et autres provisions d'exploitation	825	970	1.140
III. Produit national brut (II+12)	8.319	9.359	11.820
14. Transferts nets du reste du monde.	— 10	— 12	— 46
Recette nationale brute (III + 14)	8.309	9.347	11.774

B. — Production.

L'évolution de la production nationale brute en milliards de francs courants pour les trois dernières années se présente ainsi :

Production nationale brute.

	1949	1950	1951
Produits alimentaires (Valeur aux prix finaux) France	2.549	2.918	3.505
Sarre	25	28	34
Corrections tenant compte de la valeur effective des produits exportés et stockés	— 29	— 33	— 54
Valeurs ajoutées aux produits finis importés	58	61	63
I. — TOTAL PRODUITS ALIMENTAIRES	2.603	2.974	3.548
Biens industriels de consom. (Valeur aux prix finaux) France (a)	2.581	2.782	3.632
Sarre	45	54	74
Corrections tenant compte de la valeur effective des produits exportés et stockés	— 145	— 155	— 196
Valeurs ajoutées aux produits finis importés	7	9	15
II. — TOTAL BIENS INDUSTRIELS DE CONSOMMATION	2.488	2.690	3.525
Biens d'équipement :			
Outillage (Valeur aux prix finaux) France	858	882	1.307
Sarre	35	50	62
Corrections pour tenir compte de la valeur effective des produits exportés et stockés	— 10	— 12	— 17
Valeurs ajoutées aux produits finis importés	6	10	11
IV. — TOTAL OUTILLAGE	889	930	1.363
Bâtiment (Valeur aux prix finaux) France	720	777	1.056
Sarre	10	13	20
V. — TOTAL BATIMENT	730	790	1.076
Services Valeur aux prix finaux France (a) (b) (c)	1.301	1.554	1.919
Sarre (c)	15	19	23
VI. — TOTAL SERVICES	1.316	1.573	1.942
Matières premières exportées	271	407	575
stockées	60	20	100
VII. — TOTAL DES MATIÈRES PREMIÈRES EXPORTÉES ET STOCKÉES	331	427	675
TOTAL DES PRODUITS ET SERVICES FINIS (I + II + III + IV + V + VI + VII)	8.357	9.384	12.129
A déduire :			
Importations de matières premières (valeur C.A.F.)	672	783	1.276
Achats de services à l'étranger	24	37	40
TOTAL A DÉDUIRE	696	820	1.316
PRODUCTION NATIONALE BRUTE (FRANCE + SARRE) (d)	7.661 (d)	8.564 (d)	10.813 (d)

(a) Dont pour les Domaines :

	1949	1950	1951
Biens industriels de consommation	24	30	24
Services	29	37	29

(b) Cette évaluation comprend la valeur totale des transports et frais d'assurances français sur les échanges extérieurs. Les importations étant comptées à leur valeur C. A. F., les frais de transport et d'assurances correspondants sont considérés comme vendus à l'étranger ou aux T. O. M. et doivent être comptés dans les produits finaux.

(c) Dont logement :

	1949	1950	1951
France	115	157	160
Sarre	2	3	3

(d) Le chiffre de production nationale brut ainsi obtenu est sans doute un peu trop fort, car il ne tient pas compte, du fait que certains des achats de biens et services effectués par l'Etat, tous considérés ici comme produits finaux, ont en réalité contribué à la création des produits du domaine et devaient par conséquent être considérés comme produits intermédiaires. L'erreur due à ce double emploi est certainement faible et ne doit guère dépasser une vingtaine de milliards.

Les données en francs courants n'étant pas significatives pour l'analyse de l'évolution économique, les résultats précédents ont été ramenés à une valeur constante (prix 1949) afin de permettre de suivre l'évolution en volume.

	1949	1950	1951
Produits alimentaires	2.603	2.754	2.864
Biens industriels de consommation	2.488	2.599	2.798
Outillage	889	877	1.002
Bâtiment	730	731	763
Services	1.316	1.279	1.344
Matières premières exportées et stockées	331	435	549
TOTAL DES PRODUITS ET SERVICES FINAUX	8.357	8.675	9.320
Achats de produits ou services intermédiaires (*à déduire*)	— 696	— 732	— 858
PRODUCTION NATIONALE BRUTE	7.661	7.943	8.462

Afin de faire ressortir l'évolution en volume des diverses catégories de produits finaux, il a paru utile de donner les variations en indices pour chacun des groupes de produits. Ces résultats sont présentés dans le tableau suivant :

Production nationale brute.

	1950/1949	1951/1949	1951/1950
Produits alimentaires	106	110	104,0
Biens industriels de consommation	104,5	112,5	107,5
Outillage	99	113	114
Bâtiment	100	104,5	104,5
Services	97	102	105
Matières premières exportées et stockées	131,5	166	126
TOTAL DES PRODUITS ET SERVICES FINAUX	103,8	111,5	107,4
Achats de produits ou services intermédiaires	105	123	117
Production nationale brute	103,5	110,5	106,5

C. — LES ÉCHANGES EXTÉRIEURS.

La balance commerciale en francs courants avec l'étranger qui s'était améliorée en 1950 est caractérisée en 1951 par une augmentation plus rapide des importations; ce mouvement s'étant d'ailleurs aggravé au cours du second semestre, le pourcentage de couverture des importations par les exportations retombe pour cette période légèrement au-dessous du niveau moyen de 1949. Le tableau ci-après fournit un bref historique de la balance commerciale de la métropole avec l'étranger.

Balance commerciale (la métropole avec l'Étranger).
(en milliards de francs courants).

Années	Importations	Exportations	Déficit (—) ou excédent (+) de la balance	Pourcentage de couverture des importations par les exportations
1929..........	51,2	40,7	— 10,5	80
1938..........	33,5	22,2	— 11,3	66
1946..........	182,3	67,9	— 114,4	37
1947..........	301,8	130,3	— 171,5	49
1948..........	482,2	241,4	— 240,8	52
1949..........	685,7	457,2	— 228,5	67
1950..........	792,5	685,7	— 106,8	86,5
1re sem. 1951.	602,1	488,6	— 113,5	66,5
2e sem. 1951.	670,3	444,8	— 225,5	73,5
1951..........	1.272,4	933,4	— 339	73,36

L'examen de cette évolution peut être effectué en considérant séparément ces échanges avec la zone dollars, la zone sterling et les pays à autres devises.

On constate sous cet angle que l'effort pour redresser les échanges avec la zone dollars s'est poursuivi jusqu'au premier semestre 1951 et que même au deuxième semestre la situation reste nettement meilleure que celle de 1949 et légèrement plus favorable que celle de 1938; par contre, avec la zone sterling, le pourcentage de couverture est en baisse depuis le début de 1951, et dès cette époque la situation est moins bonne qu'en 1949; pour les échanges avec des pays correspondant à

Balances commerciales par zones monétaires
(en milliards de francs courants).

	1929	1938	1946	1947	1948	1949	1950	1951		
								1re sem.	2e sem.	Année
ne dollar :										
mportations	10,7	6,9	99,3	143,6	153,9	198,3	165	102,4	139,3	241,7
Exportations	4,9	2,4	8,5	10	23,9	27	60,9	60,9	55,5	116,4
olde	— 5,8	— 4,5	—90,8	—133,6	—130	—171,3	—104,1	— 41,5	— 83,8	—125,3
% de couverture ..	46 %	34 %	9 %	7 %	16 %	14 %	37 %	59,5 %	39,8 %	48,2 %
ne sterling :										
mportations	12,8	9,3	35,5	46,5	124,6	195,4	246,9	235,1	213,4	448,5
Exportations	8,6	4,3	8,3	23,8	42,6	94,9	141	111,5	97,3	208,8
olde	— 4,1	— 5	—27,2	— 22,7	—82	—100,5	—105,9	—123,6	—116,1	—239,7
% de couverture ..	67 %	47 %	24 %	51 %	34 %	49 %	57 %	47,4 %	45,6 %	46,5 %
tres devises :										
mportations	27,6	17,4	76,6	111,7	203,7	292	380,5	264,6	317,5	582,1
Exportations	27,2	15,5	50,9	96,5	174,8	335,3	483,8	316,1	292	608,1
olde	— 0,4	— 1,9	—25,7	— 15,2	— 28,9	+ 43,3	+103,3	+ 51,5	— 25,5	+ 26
% de couverture ..	99 %	89 %	66 %	86 %	86 %	115 %	128 %	119,5%	92 %	104,5 %

d'autres zones monétaires, la situation, bien que moins favorable au premier semestre 1951 qu'en 1950, restait excédentaire; elle devient, par contre, déficitaire au deuxième semestre, le pourcentage de couverture étant à peine inférieur à celui de 1938.

Les échanges entre la métropole et les territoires d'outre-mer ont poursuivi en 1951 leur évolution dans le sens constaté antérieurement, les exportations s'accroissant nettement plus rapidement que les importations.

L'excédent des exportations, qui atteint pour cette dernière année 63 % du total des importations, n'est possible qu'en raison de l'importance prise par les dépenses publiques dans les T. O.-M.

Balance commerciale de la métropole avec les T. O.-M.
(en milliards de francs courants).

Années	Importations	Exportations	Déficit (—) ou excédent (+) de la balance	% de couverture
1929..........	7,—	9,4	+ 2,4	135 %
1938..........	12,5	8,4	— 4,1	67 %
1946...... ...	51,7	33,5	— 18,2	65 %
1947..........	95,4	93	— 2,4	98 %
1948..........	190,4	192,6	+ 2,2	101 %
1949.........	240,7	326,7	+ 86	136 %
1950..........	280,3	386,9	+ 106,6	138 %
1951..........	334,9	545,5	+ 210,6	163 %

D. — Les disponibilités nationales et leurs emplois.

La production nationale et les échanges extérieurs mettent à la disposition du pays une masse de biens et services que l'on a coutume d'appeler disponibilités nationales [4].

Les tableaux ci-dessous donnent en francs courants les origines et les emplois de ces disponibilités (en milliards de francs courants).

4. Ce terme peut être critiqué, car la masse de biens et de services sur laquelle il porte ne peut effectivement être mise à la disposition de l'économie, dans le cas de la France, que grâce à un déficit des échanges avec l'étranger qui nl peut être considéré comme correspondant à une situation normale.

Disponibilités nationales.

	1949		1950		1951	
Production nationale brute (*a*)		7.661		8.564		10.813
Importations		992		1.176		1.707
dont :						
Etranger	746		888		1.363	
T. O. M.	246		288		344	
Exportations		— 1.042		— 1.384		— 1.797
dont :						
Etranger	633		906		1.187	
T. O. M.	409		478		610	
DISPONIBILITÉS NATIONALES.		7.611		8.356		10.723

(*a*) Y compris les matières premières exportées.

Emploi des disponibilités nationales.

	1949		1950		1951	
Consommation privée		5.411		6.041		7.551
Consommation du secteur public		311		361		455
Investissements bruts		1.889		1.954		2.717
Publics :						
Civils	134		135		180	
Militaires	75		90		145	
	209		225		325	
Privés :						
Equipements	1.380		1.471		2.054	
Stocks	300		258		338	
	1.680		1.729		2.392	
		7.611		8.356		10.723

Les données ci-dessus concernant les importations et les exportations diffèrent de celles figurant dans les tableaux précédents qui portent sur les statistiques douanières. Ces dernières, en effet, indiquent la valeur des marchandises à l'entrée ou à la sortie du territoire français; par contre, les chiffres entrant dans la détermination des disponibilités nationales retracent l'ensemble des achats et des ventes de biens et de services à l'étranger et aux territoires d'outre-mer, y compris le tourisme.

De même que pour la production, il est intéressant de ramener les éléments du tableau précédent à un niveau de prix constants; les résultats aux prix de 1949 sont les suivants :

Disponibilités nationales aux prix de 1949.

	1949		1950		1951	
Production nationale brute		7.661		7.943		8.462
Importations		992		1.055		1.169
Etranger	746		784		922	
T. O. M.	246		271		247	
Exportations		— 1.042		— 1.320		— 1.525
Etranger	633		867		1.025	
T. O. M	409		453		500	
DISPONIBILITÉS NATIONALES.		7.611		7.678		8.106

Emploi des disponibilités nationales aux prix de 1949.

	1949		1950		1951	
Consommation privée		5.411		5.528		5.800
Consommation du secteur public		311		326		341
Investissements bruts		1.889		1.824		1.965
Publics :						
Civils	134		126		130	
Militaires	75		84		105	
	209		210		235	
Privés :						
Equipements	1.380		1.375		1.488	
Stocks	300		239		242	
	1.680		1.614		1.730	
		7.611		7.678		8.106

Ce tableau montre qu'au niveau des prix 1949, le commerce extérieur avec l'étranger au lieu d'être déficitaire serait excédentaire, les difficultés rencontrées en 1951 dans le domaine de la balance des paiements ne sont donc pas dues à un relâchement de l'effort français pour équilibrer ses échanges, mais à une modification considérable des « terms of trade » (variation brutale des prix des matières premières) par suite des événements internationaux.

Les variations chronologiques en volume des éléments précédents se présentent ainsi :

Disponibilités nationales.

	1950/49		1951/49		1951/50	
Production nationale brute ..		104		110,5		106,5
Importations		106		118		111
Etranger	105		124		118	
T. O. M.	110		100		91	
Exportations		127		146		115,5
Etranger	137		162		118	
T. O. M.	111		122		110	
DISPONIBILITÉS NATIONALES.		101		106,5		106

Emploi des disponibilités nationales.

	1950/49		1951/49		1951/50	
Consommation privée		102		107		105
Consommation du secteur public		105		110		105
Investissements bruts		97		104		108
Publics :	100,5		112		112	
Civils	94		97		103	
Militaires	112		140		125	
Privés	96		103		107	
Equipements	100		108		108	
Stocks	80		81		101	
DISPONIBILITÉS NATIONALES.		110		106,5		106

Si l'on compare 1951 à 1949, les pourcentages ci-dessus font ressortir l'effort français dans le domaine des exportations vers l'étranger, le volume de celles-ci dépassant en 1951 de 62 % celui de 1949, alors que les importations n'avaient progressé que de 24 %. Du côté des emplois, on constate que la consommation privée s'est accrue légèrement plus que les disponibilités. Les investissements publics civils sont en régression au profit des investissements militaires, l'ensemble ayant d'ailleurs progressé plus rapidement que les ressources totales.

Pour les investissements privés, si la progression des équipements dépasse légèrement celle des disponibilités, par contre, le stockage en volume est en régression.

R. FROMENT.

L'UNION FRANÇAISE D'OUTRE-MER
EN 1951

SOMMAIRE : I. *Aspects politiques.* — II. *Principaux aspects économiques :* A. Le Plan d'équipement. — B. Les investissements privés. — C. La production minière, agricole, industrielle; — D. Le commerce extérieur avec la France et avec l'étranger.

I. — ASPECTS POLITIQUES.

Le dernier des organismes prévu par la Constitution de l'Union française, le Haut Conseil de l'U. F., s'est réuni le 30 novembre 1951. Il n'était constitué que des représentants de la France et des Etats associés d'Indochine et était loin de représenter l'universalité des pays associés dans l'U. F. Cette première session s'est terminée sur un accord complet entre les pays participants. Il avait été notamment décidé que la France appuierait les candidatures à l'O. N. U. des Etats associés; la procédure de négociations des accords commerciaux entre la France et les Etats associés a été réglée sur la base d'un système de marges préférentielles.

Malgré ce premier succès, la structure et les pouvoirs définitifs de ce Conseil ne sont pas encore nettement définis. Il est loin d'avoir le pouvoir d'ordre exécutif ou législatif pour l'ensemble de l'U. F., dont certains auraient voulu primitivement le doter. Le fait que six ans après la mise en vigueur de la Constitution, les organismes qui devaient assurer l'union de tous les pays de souveraineté française, n'ont pas encore d'organisation stable est significatif du malaise qui règne actuellement dans les rapports politiques entre certains de ces pays. Le contenu et la nature même de l'U. F. ne sont pas encore des notions suffisamment claires dans l'esprit du législateur métropolitain. Les textes qui la créent et l'organisent trahissent une

dualité de conception nuisible à sa réalisation, d'où résultent des décisions contradictoires dont certaines ont déjà eu des conséquences néfastes. L'hésitation apparaît entre une politique d'assimilation plus ou moins totale et une politique de large fédération.

En 1946, l'idée d'assimilation l'emportait comme il apparaît notamment dans la Constitution qui conférait la qualité de citoyens à tous les ressortissants des T. O.-M. au même titre qu'aux nationaux de la métropole; elle se justifiait par la nécessité de resserrer l'union relâchée pendant la guerre, et d'éviter toute sécession. Cette politique se heurte à une méconnaissance des différences fondamentales de structure et d'évolution des divers pays d'outre-mer. Il était implicitement admis que nos institutions étaient valables, et qu'elles devaient s'appliquer outre-mer sans modification profonde, alors qu'elles demeurent souvent inadaptées. Si cette tendance résulte pour certains d'une volonté de domination, elle procède le plus souvent de l'ignorance des formes appropriées de civilisation indigène.

Les erreurs dues à cette politique ont été nombreuses tant dans le domaine politique qu'économique. Citons seulement quelques décisions caractéristiques : le droit de vote a été donné à des électeurs, dont on ne connaît même pas le nombre, illettrés et totalement ignorants de la gestion des affaires publiques; les projets d'extension des lois relatives à la Sécurité sociale et au Code du travail ont été à ce point inapplicables outre-mer qu'il en a fallu, sous des artifices divers, surseoir l'application. La départementalisation des Antilles, de la Réunion et de la Guyane, en 1947, a profondément désorganisé l'économie de ces pays; l'extension des lois en vigueur dans la métropole y a provoqué une très forte augmentation du coût de la vie et des impôts, mais en revanche la métropole paiera le déficit des finances locales. On rappellera surtout que les assemblées législatives de la métropole comprennent des membres élus par les autochtones qui, de par leur nombre, ont une influence certaine sur des problèmes intéressant uniquement la métropole, et dont l'utilité ou l'intérêt risque de leur échapper, et ceci est d'autant plus illogique que l'électeur métropolitain n'a aucune influence sur les décisions prises par les assemblées locales dans les territoires. Du reste, les Français de la métropole n'ont qu'une connaissance très imparfaite

des problèmes posés par les territoires d'outre-mer. Les résultats, qui viennent d'être publiés [1], d'une enquête effectuée par l'I. N. S. E. E., sont particulièrement intéressants à cet égard, étant donné les soins apportés à son exécution. Il est attristant de constater que le cinquième de la population adulte ne connaît le nom d'aucun territoire français d'outre-mer, que la moitié de la population ne sait pas ce que représente l'Union française, qu'un dixième seulement connait l'existence de l'Assemblée de l'Union française. Et pourtant il serait possible de maintenir un mouvement d'intérêt pour les T. O.-M., car, malgré cette absence de connaissances précises, on constate que 34 % de la population a songé, à un moment de son existence, à partir se faire une situation dans les territoires d'outre-mer. Le tiers de la population reconnaît n'avoir aucune information sur les territoires d'outre-mer. Ce pourcentage élevé montre l'importance de l'effort à faire pour assurer la diffusion de telles informations. Il semble qu'il serait utile d'augmenter le temps des émissions de radio consacrées aux questions d'outre-mer, pour atteindre les milieux ruraux, qui sont de beaucoup les moins bien informés de ces problèmes, et où il serait possible de trouver les éléments d'une émigration de qualité.

En même temps que ces mesures tendant à l'assimilation et en contradiction avec elles, était organisée une administration fédérale. Il était créé notamment des centres communaux et des assemblées locales élues ayant des pouvoirs de plus en plus étendus, bien que restant soumis toutefois aux contrôles de l'autorité centrale. Le Gouvernement français déclarait à de nombreuses reprises que sa politique avait pour but d'amener les territoires à l'indépendance dans le cadre de l'Union française. Ces déclarations ont été d'autant plus décevantes pour la population indigène que les mesures prises ne leur paraissaient pas aptes à les réaliser.

La politique équivoque et incertaine suivie par le Gouvernement français est en partie responsable des troubles qui se sont manifestés dernièrement dans certains territoires d'outre-mer et de l'exacerbation de la poussée nationaliste.

Les principales réformes, d'ordre politique ou administratif,

1. Voir le supplément n° 22 du *Bulletin mensuel de statistique d'outre-mer* : « Connaissez-vous la France d'outre-mer ? »

réalisées reflètent les tendances de l'une ou l'autre de ces politiques et paraissent avoir été faites pour des raisons d'opportunité et non pas dans le cadre d'une action suivie.

On trouvera, ci-après, quelques indications sur les principales mesures de cet ordre prises en 1951 :

En Algérie, les représentants à l'Assemblée algérienne, qui ne comprend que quelques séparatistes et dont la composition n'a pas été sensiblement modifiée par les élections de février 1951, se sont opposés à un projet de réorganisation de l'Administration, calqué sur l'organisation métropolitaine, présenté par le pouvoir central, le jugeant trop centralisateur et non adapté aux conditions locales. Par contre, elle donne son accord aux projets d'organisation communale créant des communes de plein exercice et des centres communaux gérés par des conseils élus. Ces deux mesures sont caractéristiques de l'indécision gouvernementale proposant : d'une part, une organisation centralisée, et, d'autre part, promouvant la création d'organismes tendant à la gestion autonome.

Au *Maroc*, on retrouve de même soit une série de mesures tendant à initier les Marocains à la gestion administrative du pays, soit des actes d'autorité tendant à retarder le plein effet de ces mesures ou à imposer des institutions voisines de celles de la métropole détruisant les structures traditionnelles. A cet égard, notamment, la réforme municipale et la réorganisation profonde des djemma dans les tribus, sont significatives de la volonté de démocratiser les institutions représentatives en y substituant l'élection à la nomination. Il fut, du reste, difficile d'obtenir l'accord du sultan à cette réforme; il y voyait une diminution de son autorité par le renoncement des prérogatives dont jouissaient les Pachas, nommés par lui, en matière de désignation des conseillers municipaux. Ce refus initial se doublait également d'une opposition à la représentation élue des non-Marocains dans les diverses commissions municipales. Le nombre et les pouvoirs des membres marocains des divers conseils ont été également accrus, mais les décisions importantes continuent à être laissées à l'initiative ou soumises au contrôle du résident.

Il ne faudrait pas laisser oublier aux pays d'outre-mer que si la France entend les conduire à la liberté de s'administrer eux-

mêmes, elle s'est engagée à les doter d'institutions démocratiques. Les cadres sur lesquels on pourrait organiser rapidement une administration autonome sont de tradition autoritaire et ne paraissent pas disposés à se plier à des règles constitutionnelles et aux décisions de la majorité.

En *Tunisie*, dès juillet 1949, le bey insistait sur l'urgence de « réformes substantielles et nécessaires ». Mais ici encore, les mesures prises parurent à certains insuffisantes ou inapplicables.

Le 13 juin 1950, M. Périllier, alors résident général, proposait trois réformes concernant : la composition du Gouvernement, l'accès plus large des Tunisiens à la fonction publique et l'organisation municipale. La première fut réalisée par une représentation en nombre égal de ministres tunisiens et français au Conseil des ministres et par la suppression des conseillers français auprès des ministres tunisiens. La réforme municipale, qui était, dans l'esprit du Gouvernement français, la réforme de base indispensable pour amener les Tunisiens à la gestion des affaires publiques, n'a pu être effectivement appliquée. Cinq nouveaux décrets, publiés au *Journal officiel* tunisien le 9 février 1951, allèrent plus loin dans la réforme du pouvoir exécutif, de la procédure budgétaire et de la fonction publique. Les premières n'affectent pas la hiérarchie de souveraineté française, qui continue à exercer le contrôle français à l'échelon central par le résident général, et à l'échelon local par un corps de fonctionnaires. La réforme de la fonction publique réserve une proportion plus forte de postes aux nationaux tunisiens qu'aux Français. Ces mesures ont été critiquées et jugées insuffisantes; les ministres tunisiens ont, en octobre 1951, demandé de nouveau des modifications plus profondes : constitution d'un Gouvernement tunisien homogène, création d'un Parlement tunisien et accentuation du caractère tunisien de la fonction publique. Ces propositions, faites dans un esprit qui ne paraissait pas propre à assurer la défense des intérêts des Français, n'ont pas été retenues, le Gouvernement français exigeant, au préalable, la réalisation effective de la réforme municipale. Il ne paraît toutefois pas douteux que les décrets de février 1951 constituaient un progrès dans l'évolution des institutions tunisiennes. Le contrôle français demeure actuel-

lement, mais beaucoup plus nuancé, alors qu'antérieurement il conduisait, en fait, à l'administration directe.

L'évolution des réformes politiques en Afrique du Nord est d'autant plus décevante qu'en *Indochine*, où depuis la signature des accords du 8 mars 1949, reconnaissant l'indépendance des trois Etats associés dans le cadre de l'Union française, a été suivie une politique d'association clairement définie, les rapports se sont normalisés. On ne parlera pas ici de la situation militaire à l'intérieur, signalant simplement la signature d'un accord d'aide militaire des Etats-Unis à l'Indochine (23 décembre 1950) et l'importance de l'effort financier de la France qui, d'après des informations non officielles, pour sa seule activité militaire au Viet-Nam, aurait été de l'ordre de 1 milliard de dollars. Sur le plan politique, on rappellera qu'en 1951 la France a tenu à exécuter les engagements pris à la Conférence de Pau tendant à réaliser une politique d'association. Progressivement, les divers services administratifs ont été confiés aux autorités locales, et fin 1951 il n'y restait plus qu'une centaine de techniciens français comme conseillers à titre provisoire. Les Etats associés ont pu nommer des représentants diplomatiques dans certains pays, et envoyer des représentants nationaux à diverses conférences internationales; notamment ils ont participé à la signature du traité de paix japonais à la Conférence de San-Francisco. Les accords qui avaient soulevé le plus de difficultés à la Conférence de Pau ont pu être réalisés, notamment en matière de commerce extérieur, de régime des changes, et d'union douanière indochinoise. Un nouvel Institut a remplacé la Banque d'Indochine comme Banque d'émission. Des armées nationales ont été créées. En résumé, l'autonomie promise par la France a été réalisée dans un système souple de fédération avec la métropole.

L'évolution des rapports politiques et administratifs entre la métropole et les divers pays d'outre-mer doit être suivie avec grande attention. L'expérience montre qu'il conviendrait de définir une politique précise, adaptée au degré d'évolution des divers pays, leur permettant d'accéder à l'autonomie promise par la France dans le cadre de l'Union française, et de la réaliser sincèrement en évitant toutes mesures d'apparence régressive ou équivoque.

*
* *

II. — Principaux aspects économiques.

A. *Le plan d'équipement.* — Le plan d'équipement des pays d'outre-mer de l'Union française a été, en 1951, l'objet de nombreuses critiques, en partie justifiées, qui ont rendu nécessaires des réformes profondes. On sait que ces plans présentaient des caractéristiques différentes, notamment en ce qui concerne leur objectif et leur délai de réalisation, selon les pays. La complexité des comptes, la diversité des modes de financement et le jeu subtil des virements de budgets à budgets rendent difficile la connaissance précise des dépenses effectuées. En Afrique du Nord notamment, certaines dépenses budgétaires, qui sont inscrites au chapitre du plan, correspondent à des dépenses normales d'équipement.

Pour le financement des programmes de l'ensemble de l'Afrique du Nord, il a été alloué, de 1949 à 1951, environ 230 milliards de francs de crédits budgétaires, dont la moitié pour l'Algérie. A cette somme, il faudrait ajouter une centaine de milliards de francs, montant des prêts directs du Fonds de modernisation à des entreprises privées pour des travaux d'intérêt général. Au 30 juin 1951, la situation du F. I. D. E.S. faisait ressortir pour les T. O.-M. des autorisations d'engagement de dépense se montant à 215 milliards de francs (dont 94 pour l'A. O. F.) pour des versements effectués d'environ 90 milliards de francs seulement, et pour les D. O.-M., des autorisations d'engagement de 19 milliards de francs pour des versements effectués de 9,5 milliards de francs.

Il convient surtout de remarquer que les dépenses d'investissements effectuées au titre du plan dans les pays d'outre-mer représentent environ 10 % du montant des dépenses effectuées à ce titre dans la métropole. Cette somme paraît insuffisante pour des territoires dont l'équipement de base est loin d'être réalisé. Il importait d'autant plus de l'utiliser à des entreprises d'intérêt indiscutable.

Là encore, il faut imputer les erreurs de réalisation à l'absence d'une politique clairement définie et poursuivie après étude objective de la situation économique des territoires. En fait, une bonne partie du plan a été conçue et réalisée sous des

préoccupations d'ordre politique ou sentimental, pour faire oublier les critiques de certains pays étrangers contre l'ancien colonialisme français. Il en est résulté des réalisations spectaculaires, mais sans rapport avec les buts fondamentaux : construction d'autostrades aux infrastructures des plus modernes pour répondre à un trafic minime, équipement de ports supérieur au développement prévisible du trafic, développement disproportionné de certains centres urbains par rapport à leur réelle importance économique, construction de centres culturaux ou d'hôpitaux géants dont le fonctionnement paraît difficile à assurer.

Les répercussions des réalisations entreprises sur les budgets locaux avaient été, d'ailleurs, insuffisamment étudiées, et l'on s'aperçoit maintenant qu'elles provoquent des charges beaucoup plus lourdes qu'on n'avait prévu. Deux risques pourtant étaient à prévoir : risque d'inflation engendré par les opérations de mise en valeur et risque de déséquilibre des budgets locaux pour en assurer l'amortissement et l'entretien. Le risque d'inflation dont on se méfiait à priori avait été sérieusement étudié; il ne paraît pas, jusqu'à présent, avoir eu de conséquences graves. Les dépenses locales nécessitées par les travaux du plan consistent surtout en salaires; elles sont évaluées entre le tiers et la moitié des dépenses globales d'investissement selon les territoires. Ces revenus locaux ne rentrent que pour une part faible dans le circuit monétaire du pays et sont rapatriés en grande partie sur la métropole, soit comme bénéfice ou comme salaire économisé par les employés européens, soit pour achats de biens de consommation. Le développement des importations de biens de consommation en provenance de la métropole joint à la hausse des prix métropolitains a également permis de neutraliser l'excédent du pouvoir d'achat des indigènes. Par contre, la hausse des salaires indigènes, due au déficit de main-d'œuvre disponible et à la parité des salaires européens et indigènes, risque de demeurer un facteur non négligeable d'inflation.

L'incidence sur les finances publiques avait été minimisée pour faciliter la réalisation du plan. A lui seul, le service des annuités [2] de remboursement des emprunts auprès de la Caisse

2. Rapport de M. Postel-Vinay.

centrale dépasse pour certains territoires la valeur du budget ordinaire d'une année. Les nouvelles dépenses à la charge obligatoire des budgets locaux que nécessitent le fonctionnement et l'entretien des réalisations du secteur public atteignent fréquemment le quart de la valeur des investissements correspondants. La charge due au fonctionnement des réalisations dites sociales, telles qu'écoles et hôpitaux, doit normalement s'accroître après leur mise en service. On pensait initialement que ces charges devaient être compensées par les recettes provenant de la mise en valeur de nouvelles ressources. C'était oublier que les dépenses d'équipement d'infrastructure et les dépenses répondant à des buts sociaux ne sont pas immédiatement rentables. Il faudrait remanier les régimes fiscaux pour saisir les nouveaux revenus produits grâce à l'équipement payé par la collectivité, mais cela paraît d'autant plus difficile que des exonérations fiscales avaient été consenties pour faciliter les investissements privés en provenance de l'extérieur. Actuellement, la contribution de la métropole, notamment pour ses dépenses civiles et militaires, freine le déficit, mais les territoires, dont les budgets étaient autrefois régulièrement excédentaires, tendent à un déséquilibre de plus en plus accentué.

Au cours de 1951, il a paru nécessaire de remanier le plan pour remédier aux erreurs de conception et de réalisation initiale. Là également règne l'indécision due à l'absence d'une politique stable d'Union française. Actuellement, les représentants locaux des territoires aux assemblées métropolitaines s'efforcent, sur le plan politique, d'entraîner l'adhésion à un programme comprenant un grand nombre de travaux de petite envergure destinés essentiellement à l'amélioration des conditions de vie en milieu rural : creusement de puits, aménagement d'abreuvoirs, de chemins ruraux, de centres médicaux dans les campagnes, formation professionnelle à l'échelon de village, etc. Ces réalisations ne profiteraient qu'aux territoires. Il ne faut pas en attendre rapidement un développement appréciable des diverses productions exportables et, par suite, il semble peu équitable d'en faire supporter la presque totalité des charges à la métropole.

Une autre idée[3] est de scinder le plan en travaux d'intérêt

3. Développée en particulier par M. Durand-Réville.

local, dont les charges seraient supportées initialement à la fois par la métropole et les territoires et, à plus ou moins longue échéance, uniquement par les budgets locaux et en grandes réalisations d'intérêt général pour l'ensemble de l'Union française, destinées avant tout à développer les productions exportables de matières premières, dont la responsabilité d'exécution et de financement incomberait au Parlement français. Devant l'ampleur des interventions politiques, on peut douter que la nouvelle orientation du plan soit faite sur des bases purement objectives. Le plan doit être réalisé, car il répond sans aucun doute à une nécessité politique et économique. Il conviendrait au moins qu'une fois le plan arrêté les travaux entrepris soient achevés, et que pour cela les crédits soient assurés pendant tout le temps nécessaire à leur exécution, quels que soient les votes émis par les assemblées.

B. *Les investissements privés.* — Il est à peu près impossible de faire une évaluation suffisamment serrée de leur montant dans les territoires. Les investissements faits par les particuliers et les petites sociétés de personnes, notamment dans les exploitations agricoles, et le montant des bénéfices réinvestis qui sont particulièrement importants, sont très mal connus. Les promoteurs du plan comptaient sur ces investissements pour assurer le financement du secteur productif proprement dit, d'où dépendait la rentabilité des programmes d'équipement public. Pour les favoriser, des facilités importantes de crédit à moyen terme sont prévues, soit par le concours direct de la Caisse centrale aux entreprises privées dont les buts sont conformes aux programmes d'équipement, soit par des organismes de crédit social, tel que le crédit du Cameroun, le crédit de l'A.E.F. et le crédit de Madagascar, fondés avec son concours dans les territoires.

Les prêts de la Caisse centrale aux entreprises privées se montaient, au 30 juin 1951, à environ 15 milliards de francs.

Certains évaluent à partir de bases incertaines le montant des investissements privés dans les T. O.-M. à quelque 50 milliards de francs au total. Quel que soit leur montant réel, ils sont inférieurs aux évaluations initiales et nettement insuffisants pour une mise en valeur intégrale. Les capitaux étrangers dont on craignait initialement l'emprise se sont très faiblement

investis, malgré l'assouplissement de la réglementation des changes qui autorise le rapatriement des bénéfices et du capital dans certains cas. Pour les T. O.-M., on estime qu'ils sont seulement de l'ordre de 3,5 milliards de francs de 1946 à 1950; c'est, du reste, une évaluation incertaine. De plus, ce chiffre ne permet pas d'estimer l'importance réelle du capital étranger dans l'économie de ces territoires, car il ne tient pas compte des prises de participation par l'achat en bourse de valeurs mobilières — et certains indices permettent de penser que celles-ci ne sont pas négligeables.

Les investissements privés en Afrique du Nord sont tout aussi mal connus, d'autant plus que l'épargne privée en milieu indigène, négligeable dans les T. O.-M., y est notable. Le montant des souscriptions, correspondant à des augmentations de capital de sociétés et au capital de sociétés nouvelles en Afrique du Nord, est d'environ 100 milliards de francs depuis 1947. Ce chiffre ne donne qu'une indication très vague, car il ne correspond pas forcément à des investissements effectivement réalisés, et ne comprend pas le réinvestissement des bénéfices ou de l'épargne. Les investissements privés d'origine étrangère que l'on peut mesurer directement ont été très faibles en Tunisie et en Algérie (une centaine de millions) et un peu plus importants au Maroc (inférieurs à 1 milliard de francs), mais les achats de valeurs boursières ont certainement été appréciables, tout au moins pour certaines valeurs minières.

Il serait intéressant de pouvoir préciser les divers mouvements de capitaux, mais la documentation existante ne le permet pas. En ce secteur comme en beaucoup d'autres, l'action gouvernementale repose surtout sur des appréciations.

C. *La production.* — Les remarques précédentes ne doivent toutefois pas conduire à un pessimisme exagéré, car, malgré ses erreurs de conception et le prix de revient abusif de certaines de ses réalisations, le plan a tout de même provoqué un développement indéniable de la production dans de nombreux domaines.

Signalons tout d'abord l'importance des résultats obtenus par l'*Office de la recherche scientifique d'outre-mer*. Cet organisme, créé depuis 1944 et bénéficiant d'une subvention du F.I.D.E.S. de l'ordre de 8,5 milliards de francs, a su former toute une

équipe de chercheurs spécialisés dans les disciplines les plus diverses. Leurs travaux permettront seuls d'établir des plans de production sur des bases certaines, et éviteront des entreprises ruineuses comme celles, par exemple, qu'ont dû supporter les Anglais avec leur plan des arachides lancé sans études préalables des régimes écologiques. Cet Office a créé dans les territoires des annexes spécialisées. Le dernier — l'Institut français d'Amérique tropicale — vient d'entrer en activité à Cayenne. Les dépenses consacrées à ces offices de recherche sont des investissements particulièrement rentables.

Le développement de la *production minière* est remarquable. Une organisation systématique de la prospection a permis de découvrir de nouveaux gisements exploitables (cuivre et tungstène au Maroc, pétrole au Gabon) dont on ignorait l'existence dans les T. O.-M. Par ailleurs, l'exploitation de nombreux gisements antérieurement connus a été modernisée (phosphate, manganèse, charbon d'Afrique du Nord) et les travaux d'exploitations de nouvelles mines sont en cours de réalisation (phosphate d'A. O. F., environ 20.000 tonnes en 1951) ou en cours d'étude (mine de fer et de cuivre de Mauritanie).

L'accroissement de la production est particulièrement sensible au Maroc, où l'indice pondéré de production minière a triplé par rapport à 1938.

Principales productions minières au Maroc.

Produits	1938	1950	1951
Houille	141	640	395
Minerai de plomb	26	65	95
		1.000 tonnes	
Minerai de manganèse	80	257	345
Phosphate	1.490	4.020	4.715
Pétrole	5	40	75

La part du Maroc dans les exportations totales de l'U. F. O.-M. de phosphates passe à plus de 65 %, alors qu'en 1938 elle n'était que de 39 %. Les exportations de phosphates d'Algérie et de Tunisie ne sont du reste possibles, étant donné la teneur plus faible de leur minerai en élément fertilisant, que par suite d'un accord entre les trois pays d'Afrique du Nord leur attribuant un quota d'exportation. C'est là un élément dont il conviendrait d'informer les Nord-Africains pour leur montrer la

solidarité économique qui lie ces pays dans le cadre de l'Union française.

La production de minerai de fer d'Algérie (2.815.000 tonnes en 1951 contre 2.570.000 tonnes en 1950) et de Tunisie (916.000 tonnes contre 760.000 tonnes en 1950) se maintient à des niveaux élevés,, comme il était de règle avant la guerre en période de forte demande mondiale car leur prix de revient est grevé de frais de transport élevé. Signalons également l'accroissement de la production des métaux non ferreux qui est toutefois loin de satisfaire aux besoins de l'industrie métropolitaine (46.000 tonnes de minerai de zinc, et 131.000 tonnes de minerai de plomb en Afrique du Nord).

En Indochine, l'activité des industries minières est restée réduite (530.000 tonnes de houille contre 2.335.000 tonnes en 1938).

Dans le *domaine agricole*, il est plus difficile d'évaluer l'accroissement de la production. Les statistiques agricoles sont particulièrement imprécises pour les produits vivriers. Les produits de cueillette ne sont commercialisés qu'en fonction de la demande extérieure et des prix offerts. Il n'est pas douteux que certaines productions se sont notablement accrues : par exemple, la production de riz en A. O. F., la production de coton en A. E. F. (plus de 25.000 tonnes de coton égrené exportées contre 10.000 tonnes en 1938), la production de fruits et de primeurs en Afrique du Nord.

Dès à présent, la commercialisation se heurte souvent à la concurrence de produits similaires tant de la part de la métropole et des autres pays de l'U. F. que de l'étranger. Signalons, en 1951, les difficultés de la commercialisation de l'huile d'olive de Tunisie, des vins d'Algérie, où il a fallu renforcer la législation prévoyant l'échelonnement des livraisons, des agrumes d'Afrique du Nord qui se heurtent sur le marché métropolitain à la concurrence des fruits importés d'Espagne, des bois coloniaux qui sont concurrencés à l'étranger par les bois d'autres origines.

La *production industrielle* s'est aussi considérablement accrue dans la plupart des pays. Les éléments manquent pour donner une idée d'ensemble de cet accroissement; voici seulement quelques indications caractéristiques de ce développement : Au

Maroc, il a été fondé en 1950, et pendant les neuf premiers mois de 1951, 2.235 sociétés anonymes (ou sociétés à responsabilité limitée). En Algérie, entre 1938 et 1950, la capacité de production des usines de métaux ferreux s'est accrue de 20 %, et celle de produits chimiques a plus que triplé. En même temps, il se créait toute une industrie de divers articles métalliques. La production des matériaux de construction s'est également accrue dans les divers territoires :

Production de ciments.

Année	Algérie	Tunisie	Maroc	A. O. F.
	Tonnes	Tonnes	Tonnes	Tonnes
1938		Très faible.		
1949	128.000	170.000	266.000	44.000
1950	325.000	170.000	320.000	60.000
1951	375.000	186.000	360.000	55.000

D. *Le commerce extérieur.* — La nouvelle Union douanière indochinoise, signée fin décembre 1950 après la Conférence Inter-Etats de Pau, est entrée en vigueur. Elle repose sur les principes classiques : aucune barrière douanière aux frontières communes des trois pays indochinois, aucun droit de douane sur les produits circulant à l'intérieur de l'Union, mêmes tarifs et mêmes règlements dans toutes les parties de l'Union. Pour son fonctionnement, il est prévu deux comités quadripartites avec la France pour les études diverses, et pour les décisions relatives aux modifications de tarif. De plus, et ceci est particulièrement important, et consacre une évolution dans la formation de l'Union française, toute harmonisation des intérêts communs sur le plan indochinois doit également comporter une harmonisation dans le cadre de l'Union française. Ainsi, un représentant de chacun des trois Etats indochinois participe avec voix délibérative aux réunions des organismes douaniers français pour les questions intéressant l'économie de ces Etats.

Un décret (31 mai 1951) pris pour réalisation des accords de Torquay en vue de la libération des échanges internationaux précise une tendance nouvelle de la politique douanière de la

France tendant à assurer sur le marché métropolitain une protection aux produits d'outre-mer comparable à celle dont bénéficient les produits métropolitains dans les territoires d'outre-mer. Cette protection réciproque est, du reste, difficile à définir, car les échanges portent sur des produits de natures très différentes, et la métropole, liée par les accords de Genève, n'a pas une entière liberté d'action. En particulier, dans la métropole, les droits sur les importations de corps gras d'origine étrangère sont relevés, et ceci est particulièrement important pour l'Afrique Noire. La protection paraît efficace pour certains produits (corps gras, bananes, cacaos, café, bois), il conviendrait de l'étendre selon la situation du marché des autres produits coloniaux.

Les statistiques de 1951 de la plupart des territoires de l'U. F. O.-M. n'étant pas encore [4] établies, voici quelques indications relatives aux trois premiers trimestres 1951. Les exportations totales de l'U. F. O.-M. se sont montées à 15.500.000 tonnes (soit 20 % de plus que pendant la période correspondante de 1950), dont 84 % pour l'Afrique du Nord et les importations totales à 7.450.000 tonnes (soit 23 % de plus que pendant la période correspondante de 1950, dont 60 % en Afrique du Nord).

Dans le commerce total de l'U. F., la part de la métropole devient relativement moins importante. Elle a atteint, au cours des trois premiers trimestres de 1951, 67 % de la valeur totale des importations de l'U. F. contre 76 % en 1938.

Dans le commerce total de l'Union française avec l'étranger, la part de l'U. F. O.-M. est loin d'être négligeable, notamment aux exportations sur la zone sterling et la zone dollar.

Echanges	Zone Sterling		Zone Dollar		Autres devises		Ensemble	
	1950	9 mois 1951	1950	9 mois 1951	1950	9 mois 1951	1950	9 mois 1951
Importations en %	9,2	6,2	25,7	20	12,8	13,8	14,9	12,5
Exportations en %	21	20,8	19	12,6	12,7	11,5	15,1	14,3

Le fait marquant des années 1950 et 1951 est le développement des échanges par rapport aux années antérieures avec les

4. Fin mars 1951.

pays n'appartenant ni à la zone sterling ni à la zone dollar. La progression a été surtout sensible à l'exportation où la part de ces pays dans le commerce de l'ensemble de l'U. F.O.-M. avec l'étranger est passée de 44 % en 1949 à 57 % en 1950. Cette augmentation est due en grande partie aux mesures de libération des échanges avec les pays participants à l'O. E. C. E.

Signalons enfin l'importance des importations financées par le plan Marshall qui représentaient 17 % en 1949, et 18 % en 1950, des importations totales de l'U. F. O.-M. en provenance de l'étranger. Les produits pétroliers et une partie des produits d'équipement importés dans l'U. F. O.-M. sont financés par ce moyen.

***

Conclusion. — On reprendra celle de la chronique de l'année précédente qui conserve tout son caractère d'actualité.

L'organisation actuelle des Services administratifs qui gèrent l'O. F. O.-M. ne correspond plus aux besoins. Il paraît de plus en plus nécessaire et urgent d'instituer un organisme unique auprès de la présidence du Conseil, qui, en liaison avec une Assemblée de l'Union française douée de pouvoirs réels, puisse poursuivre une politique précise et assurer la coordination économique, nécessaire au développement harmonieux de l'ensemble des pays de l'Union française.

Jacques PELLIER.

MONNAIE ET FINANCES

LA LÉGISLATION FISCALE EN 1951

SOMMAIRE : *Loi de 1951 et autres lois contenant des mesures fiscales. — Nouvelles charges imposées aux contribuables en 1951. — Evaluation de leur montant. — Majoration du taux des impôts existants. — Allégements apportés à la surtaxe progressive et à l'impôt sur les sociétés. — Amnistie fiscale.*

La législation fiscale pendant l'année 1951 n'a pas été marquée par une transformation profonde du régime d'imposition. Le cadre juridique demeure celui établi par les textes réglementaires du 9 décembre 1948 postérieurement « aménagés » par le législateur au cours des années 1949 et 1950[1].

Ce système fiscal antérieur maintenu ainsi dans son ensemble a toutefois subi quelques changements.

Il convient de les exposer à deux points de vue différents : d'une part, sous l'angle politico-économique; d'autre part, sous l'angle plus étroit de la technique fiscale elle-même.

I. — LA POLITIQUE FISCALE

Bien qu'exprimée dans plusieurs textes différents, la politique fiscale de l'année 1951 conserve une certaine unité : elle est une politique d'effort fiscal commandée par la situation générale, cette politique d'effort admettant d'ailleurs certains tempéraments.

A. — LES IMPÉRATIFS DE LA SITUATION GÉNÉRALE.

L'évolution de la situation internationale et la conjoncture économique découlant de la guerre de Corée ont déterminé les grandes lignes de la politique fiscale française en 1951.

Le budget français de 1951 a dû ainsi faire face à une augmentation très importante des dépenses militaires, sans que

1. Voir dans la Revue, *La France économique en 1948, 1949, 1950*, la chronique *Législation fiscale* de M. Trotabas, et notamment p. 241.

soient allégées, par ailleurs, les dépenses de fonctionnement normal des services, accrues au contraire par la hausse des prix et des services, ni les charges résultant de la liquidation des hostilités et de la nécessité d'accomplir l'œuvre inachevée de reconstruction.

Si les dépenses civiles ne subissent, dans les prévisions du budget de 1951, que des augmentations relativement faibles, de l'ordre de 10 %, le volume des dépenses militaires s'accroît, au contraire, considérablement, passant de 450 milliards environ en 1950 à 740 en 1951.

Le budget normal de défense nationale pouvait s'évaluer pour 1951 à la valeur de 385 miliards et être couvert, à concurrence, par les ressources générales du budget. Les charges extraordinaires apparaissaient donc comme devant s'élever à 355 milliards pour la défense nationale.

La couverture de ces dépenses exige un effort fiscal nouveau. En effet, on a pu chiffrer à 140 milliards la contrepartie de l'aide américaine en dollars allouée à la France au titre du réarmement. Le concours de la trésorerie, maintenu dans des limites raisonnables, a été fixé à 70 milliards. Ainsi est-il apparu nécessaire de faire appel à la fiscalité pour procurer des ressources de l'ordre de 145 milliards.

En tenant compte de l'aide en nature prélevée sur les crédits du P. A. M., et d'un programme d'économies, les ressources fiscales exceptionnelles permettant de faire face au programme de réarmement ont été finalement évaluées par l'article 1, § III, de la loi du 8 janvier 1951 à 140 milliards.

Ainsi, la situation générale et une politique de poursuite de la guerre en Indochine et de réarmement en Europe ont donné à la politique fiscale de 1951 son aspect essentiel : une politique d'effort permettant au Gouvernement de disposer de ressources fiscales exceptionnelles.

B. — Recettes fiscales et effort fiscal.

Les charges fiscales imposées aux contribuables pour l'année 1951 apparaissent dans des dispositions fiscales qui peuvent être présentées à un double point de vue, celui de la forme et celui du fond :

1° *Aspect formel : la multiplicité des textes.* — Si l'on veut

rechercher les diverses modifications fiscales intervenues en 1951, on est obligé de se livrer à un travail de recherche, car elles sont contenues dans divers textes. Même si l'on néglige les textes réglementaires qui continuent à montrer que le principe traditionnel de la légalité de l'impôt n'a plus de nos jours la rigueur et la valeur d'autrefois[2], on constate qu'un certain nombre de lois contiennent des dispositions d'ordre fiscal, et comme elles sont intervenues à des dates différentes, il en résulte une certaine dispersion.

Le texte fiscal le plus important est, en général et normalement, la loi de finances; mais comme elle n'a pas été votée en temps utile, c'est tout d'abord une loi n° 50-1615 du 31 décembre 1950 portant ouverture de crédits provisoires pour les mois de janvier et février 1951 qui contient l'autorisation de percevoir les impôts directs et indirects, jusqu'à la promulgation de la loi de finances.

Le maintien de déplorables habitudes parlementaires a retardé la promulgation de cette loi jusqu'au 24 mai 1951. La loi de finances apporte diverses modifications fiscales, mais, à vrai dire, surtout dans le sens de l'allégement.

L'effort fiscal se trouve exprimé dans un texte antérieur. Cet effort étant essentiellement destiné à permettre la réalisation d'un programme d'armement et à financer des dépenses de défense nationale, on n'est pas surpris de trouver des principales modifications fiscales dans la loi n° 51-29 du 8 janvier 1951 (*J. O.* 8 et 9) relative à ce double objet.

Cette loi ayant été votée bien avant la loi de finances, les majorations fiscales qu'elle comporte ont pu jouer plus tôt dans l'année et assurer donc, presque dès le début de l'année civile, des rentrées fiscales plus substantielles, notamment dans le domaine de l'impôt indirect.

La loi du 8 janvier crée d'ailleurs un fonds de défense nationale et lui assure comme dotation les majorations fiscales qu'elle institue.

Antérieurement encore à la loi de finances et suivant une

2. Voir, par exemple, les décrets nos 51-32 et 33 du 9 janvier 1951 portant fixation du taux de divers impôts et taxes. L'article 1-2°, alinéa 3, de la loi du 8 janvier 1951 avait prévu la possibilité pour le Gouvernement de majorer par décrets le taux des impôts directs ou indirects énumérés à l'article 1er de la loi 1°; mais il n'a pas été fait usage de cette possibilité.

technique plus contestable, on trouve une disposition fiscale, d'ailleurs dans le sens de l'allégement, dans l'article 12 d'une loi du 1er mars 1951 portant fixation de crédits provisoires pour le mois de mars. Il est regrettable qu'interviennent des lois de crédits provisoires et plus encore également que dans ces textes soient prises des dispositions fiscales qui modifient le Code général des impôts.

Il est un texte enfin dont l'adoption a donné lieu à un grand débat parlementaire passionné et qui contient un article modifiant le taux de la taxe à la production, c'est la loi n° 51-1140 du 28 septembre 1951 organisant les subventions à l'enseignement primaire. Son article 2 institue un complément à la taxe à la production de 0,30 %.

2° *Aspect matériel des dispositions fiscales en* 1951. — Les dispositions fiscales ayant eu pour but essentiel de modifier les charges fiscales, on doit préciser la valeur de ces charges et les principes de ces dispositions.

Evaluation de l'effort fiscal.

Une certaine imprécision existe quant à l'évolution même de l'effort fiscal demandé aux contribuables au cours de l'année 1951.

La loi du 8 janvier 1951 a fixé à 140 milliards le montant total des ressources fiscales exceptionnelles indiquées dans son article 1. Cette valeur ne correspond pas exactement aux prévisions budgétaires.

Les majorations fiscales instituées par l'article 1 de la loi du 8 janvier 1951 et devant servir de dotation au Fonds de défense nationale devaient, d'après les prévisions gouvernementales, être chiffrées plus haut et dépasser 158 milliards. Il convient, il est vrai, de les tempérer en raison d'un régime spécial de l'amortissement de certains investissements industriels entraînant une moins-value fiscale chiffrée à 11 milliards, soit finalement un effort fiscal destiné au réarmement de 147 milliards [3].

Les dispositions de la loi de finances s'analysant sur ce plan des recettes fiscales essentiellement en un allégement accusent

3. Voir le détail dans *Statistiques et études financières*, n° 31 de juillet 1951, p. 593-595.

une moins-value de 8 milliards[4], ce qui ramène finalement l'effort fiscal à 139 milliards.

C'est cette valeur qui mesure les charges imposées aux contribuables à titre nouveau en 1951.

Toutefois, si l'on voulait introduire avec précision la notion d'effort fiscal différentiel global entre 1950 et 1951, il ne faudrait pas prendre cette valeur de 139 milliards, mais tenir compte du fléchissement de rendement de certains impôts temporaires institués en 1950, entraînant une moins-value fort importante de 50 milliards .L'effort fiscal différentiel serait donc seulement de 89 milliards.

C'est là l'*effort fiscal net* auquel se réfèrent les statistiques financières.

On notera que dans l'effort fiscal de 139 milliards, il est surtout fait appel à la majoration de l'impôt sur les sociétés : 83 milliards; au relèvement des taux de la taxe à la production : 53 milliards, et à des majorations de taxes intérieures de consommation, notamment sur les produits pétroliers, pour une valeur de 14 milliards. Une majoration des impôts d'enregistrement, pourtant substantielle et de 20 % est estimée devoir rapporter 8 milliards, cependant que les mesures spéciales d'amortissement accéléré font perdre 11 milliards.

Principes budgétaires et effort fiscal.

Examinée du point de vue des principes qu'elle met en œuvre, la législation fiscale de 1951 se caractérise essentiellement par une atteinte à la règle traditionnelle de la non-affectation des recettes aux dépenses. La non-rétroactivité de la loi fiscale est aussi violée par un texte.

L'atteinte principale à la règle *de non-affectation* est celle de la loi du 8 janvier 1951, qui crée un Fonds de la défense nationale et lui attribue comme ressources affectées les produits de majorations d'impôts instituées par l'article 1 de la loi.

Ainsi que le rappelle la publication officielle du ministère des Finances *Statistiques et études financières*[5], l'affectation de

4. Des mesures d'allégement de la surtaxe progressive entraînent une moins-value de 11 milliards, mais des modalités nouvelles d'imposition des revenus fonciers à la surtaxe procurent une plus-value de 3 milliards, soit un total de moins-value de 8 milliards.

5. *Statistiques et études financières*, n° 26 de février 1951, p. 137.

recettes à des dépenses militaires extraordinaires n'est pas une nouveauté, et le souvenir n'est pas très ancien du Fonds d'armement, d'outillages et d'avances sur travaux de la loi de finances du 31 décembre 1935 ou du compte d'investissement en capital et de la Caisse autonome de la Défense nationale avant la seconde guerre mondiale.

Bien que l'on puisse justifier l'existence d'un Fonds spécial dont les opérations sont vérifiées par un conseil de surveillance composé de membres des sous-commissions parlementaires instituées par l'article 71 de la loi n° 47-720 du 21 mars 1947 par le désir de garantir au contribuable que l'effort fiscal nouveau est uniquement destiné à assurer la sécurité du pays, la solution demeure critiquable.

L'affectation à ce Fonds de ressources d'impôts, surprenante dans son principe, l'est plus encore si l'on remarque qu'il s'agit non pas d'impôts nouveaux ou d'impôts ayant un lien quelconque avec des travaux d'armement, mais de simples majorations d'impôts ordinaires.

Par ailleurs, ces majorations, ainsi que nous l'avons indiqué, dépassent le montant de 140 milliards qui a été estimé nécessaire pour assurer l'équilibre du Fonds, et c'est l'excédent escompté qui permet, pour le budget général, des allégements fiscaux qui tempèrent en quelque sorte, d'un point de vue global, l'effort fiscal total du pays.

En dehors même de ces préoccupations de défense nationale, le législateur a utilisé à deux reprises encore la formule de l'affectation. Il l'a fait ainsi par l'article 12 de la loi de finances du 24 mai 1951, en instituant une taxe additionnelle à la taxe à la production de 0,30 %, majoration destinée à alimenter le budget annexe des prestations familiales agricoles.

Une seconde fois, la même technique a été employée pour alimenter un compte spécial du Trésor destiné à fournir les sommes nécessaires pour l'allocation aux enfants fréquentant les établissements d'enseignement du premier degré.

Ainsi se fait jour une tendance à ne plus considérer le budget dans son ensemble mais comme un agrégat de différents services distincts et spécialisés.

Une autre atteinte à un principe traditionnel pourrait être relevée : celle de la *non-rétroactivité de la loi fiscale.*

L'article 69 de la loi de finances du 24 mai 1951 supprimant,

pour la surtaxe progressive, la limitation des revenus fonciers au double du revenu de 1948, s'applique à l'impôt sur le revenu des personnes physiques dû au titre de 1950 sur les revenus de 1950; il constitue donc une mesure d'application rétroactive de la loi fiscale dans le domaine de l'assiette de l'impôt.

II. — LA TECHNIQUE FISCALE EN 1951

Dans le cadre maintenu du système d'impositions en vigueur, la technique fiscale, en 1951, s'est bornée à assurer l'effort fiscal nécessaire. On a eu recours essentiellement au « tour de vis » fiscal tempéré par divers allégements fiscaux et des mesures de clémence fiscale à l'égard des fraudeurs.

A. — La pratique du « tour de vis ».

On a dénoncé depuis longtemps la pratique du tour de vis fiscal. Elle a été fort employée en 1951, et témoigne sans aucun doute du défaut d'imagination du législateur fiscal.

L'accroissement des rentrées fiscales a été demandé normalement à des majorations de taux des impôts existant, et exceptionnellement, pour quelques milliards, à une modification d'assiette en matière de surtaxe progressive.

Tous les projets gouvernementaux de majoration n'ont d'ailleurs pas été retenus, et ainsi a été écartée une majoration de la taxe proportionnelle avec un taux passant de 18 à 22 %, mais le taux de l'impôt sur les sociétés a été porté de 24 à 34 % [6]. Les impôts perçus par l'Administration de l'enregistrement au profit de l'Etat et de la Caisse autonome d'amortissement, à l'exception de l'impôt sur les opérations de Bourse, des droits de mutation à titre gratuit, de la taxe unique sur les conventions d'assurance, des droits portant sur les actes judiciaires et extrajudiciaires, du droit de timbre spécial frappant les conventions ou polices de capitalisation ou d'épargne ont été majorés de 20 % [7]. Une majoration de 15 % a été appliquée aux taxes intérieures de consommation sur les denrées coloniales et sur les produits pétroliers, à l'exception des gas-oils,

6. Loi du 8 janvier 1951, art. 1-1° c).
7. Même texte.

ainsi qu'à divers droits secondaires perçus par l'administration des douanes [8].

Quant à la taxe à la production, elle a continué à jouer le rôle de bonne à tout faire et de pourvoyeuse du budget. Trois textes successifs ont procédé à des majorations de taux. La loi du 8 janvier 1951 a relevé le taux normal de 13,50 % à 14,50 et le taux réduit de 4,75 à 5,50 %. Postérieurement, la loi de finances du 24 mai 1951 a, dans son article 12, majoré les deux taxes à la production de 0,30 %, et une majoration analogue a été la conséquence fiscale de la loi du 28 septembre 1951 instituant une allocation scolaire au profit des enfants recevant l'enseignement du premier degré.

On aperçoit les inconvénients du système du tour de vis en matière de taxe à la production. Le taux normal, par exemple, a été de 13,50 % jusqu'au 8 janvier 1951, puis est passé à 14,50 jusqu'au 24 mai 1951. Il a été élevé à partir du 24 mai à 14,80, puis a été porté à 15,10 à dater du 28 septembre. Le taux réduit concernant les affaires visées à l'article 262 C. G. I. [9] a subi des majorations qui l'ont porté de 4,75 % au 1er janvier à 6,10 % au 28 septembre, avec les paliers successifs des 8 janvier, 24 mai et 28 septembre. Toutefois, par un raffinement de subtilité, les affaires visées à l'article 270, pour lesquelles joue la taxe à la production, dite taxe de prestation de services, n'ont subi qu'une seule majoration, celle dérivant de la loi du 28 septembre 1951, ce qui porte le taux de cette taxe de 5,50 % à 5,80. En remarquant les changements à quatre reprises, dans le cadre d'une même année fiscale, du taux des deux premières taxes à la production, on évoque avec une tristesse naturelle la seconde règle d'Adam Smith si manifestement transgressée [10].

— En matière de surtaxe progressive a été tentée une timide expérience de modification de l'assiette de l'impôt, en ce qui concerne une des sources de revenus : les revenus fonciers.

Depuis la réforme fiscale de 1948, le revenu net foncier entrant

8. Même texte.

9. Opérations portant sur des matières énergétiques et sur les viandes. Pour les viandes, un régime fiscal nouveau a été organisé remplaçant les anciennes taxes par une taxe dite de circulation (art. 17 de la loi de finances du 24 mai 1951; Décret n° 51-1454 du 21 décembre 1951; Décret n° 51-1478 du 28 décembre 1951), mais il n'entre en vigueur que le 1er janvier 1952.

10. « La taxe imposée à chaque citoyen doit être certaine et non arbitraire. L'époque, le mode, la quotité du paiement, tout doit être net pour le contribuable ainsi que pour toute autre personne. »

en compte pour le calcul du revenu global du contribuable à la surtaxe progressive était calculé, par application de l'article 158, al. 2, du C. G. I., comme en matière de taxe proportionnelle. Aussi, par application de l'article 33 du C. G. I., le revenu net des propriétés rurales était-il limité au double du revenu ayant servi de base à la contribution foncière établie en 1948 sur les mêmes propriétés. Cette disposition aboutit, comme l'a fait remarquer M. Trotabas [11], à une véritable exonération de tout accroissement de ce revenu. L'article 69 de la loi de finances du 24 mai 1951 abandonne, pour la surtaxe progressive seulement d'ailleurs, cette limitation : c'est le revenu net réel qui sera donc pris, en principe, en considération, et l'on attend de cette formule nouvelle une plus-value fiscale de 3 milliards [12].

B. — Les allégements fiscaux.

La détente fiscale a été marquée essentiellement dans le domaine de la surtaxe progressive pour laquelle les allégements atteignent 22 milliards, dans une moindre mesure à propos de l'impôt sur les sociétés où les allégements atteignent 11 milliards en contrepartie d'une majoration du taux de l'impôt, et enfin un dernier allégement existe, indirectement au moins, par l'emploi plus large du régime de forfait en matière de taxe proportionnelle pour les revenus industriels et commerciaux.

a) *L'allégement de la surtaxe progressive.* — Trois mesures d'allégement ont été prises : l'une concernant l'assiette de l'impôt, la seconde son taux, et la troisième une modification partielle du système d'aménagement familial.

— *La modification de l'assiette* résulte de l'article 12 d'une loi du 1er mars 1951 portant fixation de crédits provisoires pour le mois de mars 1951. Ce texte ajoute ainsi un § 7 à l'article 156 C. G. I. et permet au contribuable de déduire du montant de son

11. Article cité, p. 240.
12. Le § 2 de l'article 69 indique d'ailleurs la possibilité d'une déduction forfaitaire pour certains frais grevant le revenu, ce qui corrige le caractère d'évaluation réelle.

revenu certaines charges : les primes des contrats d'assurance sur la vie [13].

— *Le taux de la surtaxe* a été modifié par la loi de finances du 24 mai 1951, article 6, qui fait passer de 120.000 à 140.000 fr. l'abattement à la base et modifie les taux par tranches ainsi que les tranches elles-mêmes [14].

C. G. I. Revenu imposable	Taux	Loi du 25 mai 1951 Revenu imposable	Taux
0-120.000	0	0-140.000	0
120.000-250.000	10 %	140.000-300.000	10 %
250.000-500.000	15 %	300.000-500.000	15 %
500.000-800.000	25 %	500.000-750.000	20 %
800.000-1.200.000	30 %	750.000-1.200.000	30 %
1.200.000-2.000.000	40 %	1.200.000-2.500.000	40 %
2.000.000-3.000.000	50 %	2.500.000-5.000.000	50 %
Au-delà de 3.000.000	60 %	Au-delà de 5.000.000	60 %

— *L'aménagement familial* reposant sur la formule dite du quotient familial a été maintenu mais, en vertu de l'article 6, alinéa 2, de la loi de finances du 24 mai 1951, le nombre de parts à prendre en considération est désormais de 2 pour tout ménage légitime sans enfant. Les dispositions antérieures distinguaient, aux termes de l'article 194 C. G. I., entre les ménages légitimes sans enfant avant trois ans de mariage : 2 parts, et après trois ans de mariage : 1,5 part. La nouvelle formule abandonne cette distinction.

b) *L'allégement de l'impôt sur les sociétés.* — Les sociétés ont eu à supporter une lourde aggravation du taux de l'impôt sur les sociétés, élevé par la loi du 8 janvier 1951 de 24 à 34 %.

La Commission des finances de l'Assemblée nationale n'avait accepté cette majoration que sous la réserve que des dispositions

13. La charge déductible comporte une double limitation : 10 % du revenu net, d'une part, et, d'autre part, une valeur maximum de 40.000 francs par an, augmentée de 10.000 francs par enfant à la charge du contribuable. Le texte lui-même vise les contrats d'assurances de groupes et aux cotisations versées à des sociétés de secours mutuels au titre de l'assurance du risque décès. Voir *Les charges admises en déduction du revenu global pour l'établissement de la surtaxe progressive*, R. G., Juris-Classeur périodique, 1951, Doctrine, n° 929.

14. Le tableau suivant permet de comparer le régime de l'article 197 du C. G. I. (D. 6 avril 1950) et le régime de la loi du 24 mai 1951.

Avant la loi du 24 mai 1951, des mesures exceptionnelles de faveur avaient été adoptées aux termes d'un décret du 6 octobre 1950 et d'une instruction ministérielle du 11 janvier 1951 prévoyant que la surtaxe progressive ne serait pas mise en recouvrement lorsque le revenu serait inférieur à 150.000 francs.

interviendraient concernant les investissements en outillages ou en stocks.

Ces allégements, promis par l'article 1-1°, alinéa *d*, de la loi du 8 janvier 1951 et devant faire l'objet de décrets avant le 28 février, ont été réalisés par deux décrets du 8 mars 1951 (D. n° 51-307 et D. n° 51-308).

Le premier décret prévoit un amortissement accéléré en permettant de doubler la première anuité d'amortissement calculée d'après la durée d'utilisation normale du matériel.

Le second texte permet, par des calculs compliqués, la déduction d'une partie des bénéfices investis dans les stocks. Il a soulevé diverses difficultés d'application, les administrations fiscales l'ayant interprété d'une manière qui aboutit parfois à la suppression même de l'avantage fiscal prévu [15].

c) *L'extension du forfait.* — On peut rattacher à la politique d'allégement les dispositions de l'article 5 de la loi de finances du 24 mai 1951 qui, modifiant les valeurs numériques fixées par les articles 50 et 53 du C. G. I. en matière de revenus individuels, portent à 8 millions au lieu de 5 et 2 millions au lieu de 1.200.000 francs le montant du chiffre d'affaires au-dessus duquel s'applique le régime de l'imposition du bénéfice réel. L'existence du régime du forfait pour les chiffres d'affaires inférieurs aux valeurs nouvelles constitue une faveur pour le contribuable, car il est certain qu'en règle générale l'imposition au régime du forfait est plus douce que l'imposition sur le bénéfice réel. Les nouvelles valeurs numériques dépassent la simple prise en considération de la hausse des produits entre décembre 1948 et l'année 1951.

C. — Les mesures de clémence fiscale.

Alors que les nécessités de la politique de réarmement adoptée sont impérieuses, on eût, assez naturellement, imaginé que pour permettre l'accomplissement de l'effort fiscal qu'il réclame, le législateur poursuivît avec opiniâtreté la lutte contre la fraude fiscale à la fois pour des raisons de productivité et pour des raisons de justice.

15. Cf. une étude parue à la *Gazette du Palais* du 28 mars 1951 sur *Les conditions d'application de l'alinéa 2 de l'article 3 du decret* 51-308 *du* 8 *mars* 1951, par Ch. Pinoteau.

On constate, au contraire, non sans étonnement, l'extraordinaire mansuétude dont divers textes fiscaux de 1951 font preuve à l'égard des fraudeurs.

La tolérance à l'égard de la fraude, sa validation en quelque sorte au cours des années antérieures avaient été justement et sévèrement dénoncées. Un spécialiste des questions fiscales aussi autorisé que M. Trotabas avait remarqué très justement que le législateur, par son attitude, ruinait son prestige et compromettait, à tout jamais peut-être, le sens du devoir fiscal [16]. En 1951, cette ruine a été consacrée de la manière la plus nette.

Les mesures de clémence fiscale, présentées généralement sous le nom inexact d'amnistie fiscale [17], trouvent leur origine dans l'article 8 de la loi de finances du 24 mai 1951, et leurs modalités d'application ont fait l'objet d'un arrêté du 7 juin et d'une circulaire ministérielle du 13 juin 1951 [18].

D'après ces textes, les contribuables dont la situation fiscale est irrégulière, c'est-à-dire qui n'ont pas fait de déclaration ou en ont fait d'insuffisantes, ou encore ont commis des dissimulations de prix dans les actes portant mutation entre vifs de propriété ou de jouissance de biens immeubles ou de fonds de commerce, peuvent régulariser leur situation en déposant des déclarations rectificatives ou en effectuant des versements anonymes [19].

Si le dépôt d'une déclaration rectificative est signe de repentir et peut légitimement entraîner à l'indulgence fiscale, et si donc, sur ce point, la loi du 24 mai 1951 et les textes subséquents ne méritent pas de sévères critiques, il en va autrement pour les versements anonymes. Ici, le contribuable apparaît comme un fraudeur plus habile et plus prudent que les autres.

L'arrêté ministériel et la circulaire de juin 1951 indiquent avec

16. Article cité, p. 232.

17. En droit pénal, l'amnistie ou bien éteint les poursuites ou efface la condamnation. Le régime indiqué au texte ne s'applique qu'au cas où aucune poursuite n'a encore été exercée; c'est d'ailleurs la solution traditionnelle en matière fiscale (Cf. p. ex. art. 55 loi du 31 décembre 1936).

18. Textes parus respectivement au *J. O.* du 8 juin et du 14 juin 1951.

19. Le bénéfice de la clémence fiscale est subordonné à deux conditions : le dépôt de la déclaration ou le versement doivent avoir un caractère *spontané* et intervenir avant toute poursuite administrative; ils doivent avoir lieu dans certains délais, avant le 31 août pour les contribuables métropolitains, avant le 30 septembre pour les contribuables des départements d'outre-mer. Sur le caractère spontané, voir Réponse ministérielle, *J. O.*, 12 février 1952, Débats Assemblée nationale, p. 605. Sur l'amnistie fiscale de la loi du 24 mai 1951, voir *Gaz. Pal.*, 1951, 2e semestre, Doctrine, p. 16, article de E.-M. Robert.

les précisions les plus sordides comment l'anonymat sera respecté tout en permettant au fraudeur qui a fait le versement anonyme de se faire ultérieurement « reconnaître » par l'Administration s'il se trouve poursuivi.

Le fraudeur a tout avantage à continuer à frauder et à faire un versement insuffisant, les pénalités ne seront alors exigibles que pour la fraction équivalente à celle des droits simples non versés et une remise gracieuse n'est pas exclue. Aucune poursuite correctionnelle ne peut être exercée si le versement est égal ou supérieur aux trois quarts du montant des droits éludés.

On peut se demander à quelle étrange aberration le législateur et les services financiers ont cédé en adoptant et en appliquant des mesures aussi manifestement immorales.

A la condamnation sévère qu'il convient de porter, on ne peut admettre aucune atténuation, car le désarroi moral que de pareilles mesures entraînent ne saurait être compensé par des rentrées fiscales plus abondantes.

Le succès de ces mesures sur le seul plan des chiffres est d'ailleurs limité. Les versements effectués au titre de « l'amnistie fiscale » au cours des mois de juin, juillet et août 1951 sont très faibles, variant entre 1/1.200 et 6/1.000 des recettes de contributions directes de ces mêmes mois [20].

Il convient de se demander dès lors si la « campagne d'amnistie » est véritablement, en dehors de ses inconvénients moraux, une bonne mesure de réalisme fiscal.

* * *

L'intérêt principal d'une législation fiscale n'est pas juridique, il est économique et social. Aussi, après avoir exposé les grandes lignes de la législation fiscale en 1951, convient-il de

20. *Statistiques et études financières*, n° 36 de décembre 1951, donne, p. 999, les résultats suivants pour les versements effectués au titre de « l'amnistie fiscale » : juin 1951, 41 millions; juillet, 56; août, 145, pour des recettes globales de contributions directes respectivement de 50.809 millions, 37.378 millions, 24.929 millions. Les résultats définitifs publiés dans *Le Monde*, 2-3 mars 1952, d'après un communiqué du ministère des Finances seraient de 14.295 millions.

Toutefois les chiffres des données dans *L'état de développement des recettes budgétaires de l'exercice* 1951 *au* 31 *décembre* 1951 (*J. O.* 2 avr. 1952, p. 3495), concernant l'amnistie fiscale, sont bien inférieurs. Les versements au titre de l'amnistie fiscale atteignent 1.450 millions se décomposant ainsi : Contributions directes, 1.014; — Enregistrement, 47; — Douanes, 6; — Contributions indirectes, 18; — Taxes sur le chiffre d'affaires, 365.

la traduire en données numériques et d'en examiner les résultats[21].

La comparaison des résultats des exercices 1951 et 1950 fait apparaître tout d'abord une augmentation importante des recouvrements fiscaux de l'ordre de 21 %, l'ensemble des recettes budgétaires passant de 2.028.679 millions de francs en 1950 à 2.457.223 en 1951.

Les sources les plus importantes de ces recettes, les « piliers » du budget, demeurent les taxes sur le chiffre d'affaires et les contributions directes.

Les taxes sur le chiffre d'affaires atteignent, en additionnant les taxes à la production et la taxe de transaction, le total de 999.287 millions, soit, pratiquement, 1.000 milliards contre 732.396 millions en 1950. L'augmentation est supérieure à 36 %.

En matière de contributions directes, les recouvrements de 1951 atteignent 676.852 millions contre 544.968, soit une augmentation un peu supérieure à 24 %. On peut noter qu'on attendait de l'effort fiscal en matière de contributions directes une plus-value de 64 milliards et que l'augmentation constatée est de plus du double.

Les droits d'enregistrement passent à 106.294 millions contre 89.970, soit une augmentation de l'ordre de 18 %, donc de l'ordre des trois quarts du pourcentage d'augmentation des contributions directes et à peine la moitié du pourcentage d'augmentation des taxes sur le chiffre d'affaires. Parmi les droits d'enregistrement, si ceux concernant les mutations à titre onéreux apparaissent comme sensibles et marquent une augmentation de l'ordre de 50 %, passant de 21.365 millions à 31.080, on constate, au contraire, que les droits de mutation par décès sont stables, atteignant 26.212 millions contre 23.316, soit une augmentation qui est de l'ordre de 12 % seulement.

Les droits d'enregistrement, qui, dans leur ensemble, étaient importants avant 1914, apparaissent aujourd'hui comme des

21. Les renseignements statistiques fournis au texte sont tirés : lorsqu'il s'agit de renseignements portant sur onze mois, d'un communiqué du ministère des Finances publié dans *Le Monde* du 19 janvier 1952; lorsqu'il s'agit de renseignements portant sur huit ou sept mois, du n° 36 de *Statistiques et études financières* (décembre 1951), p. 999 et suiv.

On trouvera les états de développements des recettes budgétaires de l'exercice 1951 au *J. O.* 1952 du 2 avr., p. 3498, et ceux de l'exercice 1950 au *J. O.* 1951 du 13 avr., p. 2656. Ces états sont d'ailleurs assez succincts, et, par exemple, ne font pas apparaître les taxes intérieures sur le pétrole d'une manière distincte.

engins assez archaïques dans l'arsenal fiscal. En 1913, les droits de mutation par décès s'élevaient à 327 millions pour des ressources budgétaires globales de 4.506 millions, soit 7 %; en 1951, ils ne représentent plus qu'une fraction légèrement supérieure à 1 %. Le rendement des divers droits d'enregistrement demeure très faible, et il est curieux de le comparer à celui des taxes douanières, sur les produits pétroliers par exemple. Des augmentations massives de droits sur les pétroles ont entraîné en la matière, entre 1950 et 1951, une majoration des recouvrements qui traduit une hausse dépassant 40 % pour les sept premiers mois de 1951 et de l'ordre de 37 % pour les onze premiers mois. L'ensemble des droits d'enregistrement pour les sept premiers mois de l'année atteint près de 60 milliards en 1951, mais les taxes intérieures sur les produits pétroliers sont, pour la même période, de près de 74 milliards. Pour la même période, en 1950, les droits d'enregistrement et les droits pétroliers étaient à peu près de même valeur de recouvrement budgétaire.

Si l'on remarque que ces chiffres sont des recettes brutes et que très certainement les frais de perception des taxes pétrolières sont moindres que les frais du service de l'enregistrement, on mesurera le caractère désuet de la plupart des droits d'enregistrement et l'on pourra penser que, déjà, la taxation de l'énergie, au moins sous sa forme pétrole, constitue une ressource importante du budget.

Ces diverses données numériques doivent être l'objet des méditations des réformateurs de la fiscalité française en ce qui concerne l'un des aspects du problème, c'est-à-dire la productivité.

Il apparaît déjà, en tout cas, qu'un aménagement dans un sens de l'allégement des droits de mutation par décès, réclamé par les contribuables, ne privera pas le budget de ressources considérables.

Claude-Albert Colliard.

LA DETTE PUBLIQUE
LE BUDGET, LA TRÉSORERIE

Sommaire : I. *Le budget : présentation et vote du budget, répartition des dépenses, évaluation des recettes.* — II. *La Trésorerie : charges et ressources.* — III. *La Dette publique, intérieure et extérieure.*

Les finances publiques en 1951 sont dominées par les conséquences de la politique de réarmement; toutefois, si l'importance des dépenses militaires dans le budget est considérable, des retards dans l'utilisation des crédits font que la Trésorerie n'a pas eu à supporter la totalité des charges auxquelles on pouvait s'attendre. Quant à la dette, son évolution se caractérise par un accroissement de la dette flottante.

I. — Le Budget.

A. — La présentation et le vote du budget.

L'exercice 1951 se signale par une extrême complexité dans la présentation et le vote du budget. La loi de finances n'a été adoptée que le 24 mai 1951 (au lieu du 31 janvier en 1950). Il a donc fallu recourir, pour les cinq mois de l'année, à la procédure des douzièmes provisoires : il y a eu ainsi, pour l'exercice 1951, cinq douzièmes provisoires, au lieu d'un en 1950 (lois des 31 décembre 1950, 1er mars, 27 mars et 30 avril 1951).

La loi de finances revêt d'ailleurs, en 1951, un caractère différent de celui qu'elle avait en 1949 et 1950. Pour ces exercices, il s'agissait d'une « loi des maxima », fixant par grandes masses le niveau que les crédits ne devaient pas dépasser, des lois de développement assurant ensuite la répartition détaillée de ces crédits. En 1951, cette procédure n'a pas été reprise, car « la forme simplifiée à l'extrême de la loi des maxima incitait le Parlement, insuffisamment informé, à intervenir par des moyens sommaires et à éluder des problèmes dont la complexité était

masquée par l'apparente simplicité du texte »[1]. En outre, le mécanisme de la loi des maxima, qui devait accélérer le vote du budget, n'a pas, en fait, atteint son but; les dernières lois de développement avaient été, en 1950, votées au mois d'août, retard qui mettait obstacle à une exécution correcte du budget[2]. La loi de finances du 24 mai 1951 « ne comporte donc pas injonction de ramener à certaines limites le détail de propositions non encore examinées; elle récapitule, après l'intervention des lois de développement, les crédits ouverts, pour en présenter une synthèse »[3].

Si l'adoption d'une telle procédure peut paraître justifiée en pure logique — d'autant que le fractionnement des textes reste nécessaire pour que le Conseil de la République puisse s'en saisir au fur et à mesure de leur vote par l'Assemblée nationale — elle n'en aboutit pas moins, étant donné la lenteur des débats parlementaires, à retarder de façon sensible le vote du budget. Que l'infraction ainsi commise à l'encontre du principe de l'unité budgétaire soit plus apparente que réelle, comme l'a soutenu le Gouvernement, nous en convenons. Mais il n'en est pas moins fâcheux de voir les comptes publics de la France pour 1951 éparpillés en 42 lois différentes, sans compter celle relative aux comptes spéciaux du Trésor.

Au surplus, la loi de finances du 24 mai, malgré le titre qui lui a été donné, ne constitue qu'une synthèse bien incomplète des dépenses publiques. Il convient, en effet, pour avoir une vue exhaustive des comptes de l'Etat, de considérer, en outre, les dispositions de la loi du 8 janvier 1951, « portant autorisation d'un programme de réarmement et des dépenses de défense nationale pour l'exercice 1951 et fixant les modalités de leur financement ». Cette loi, qui fut le premier texte définitif adopté pour l'exercice, emporte création d'un Fonds de défense nationale, finançant une partie des dépenses militaires au moyen du produit de majorations exceptionnelles d'impôts, de la contre-valeur de l'aide militaire américaine et de ressources d'emprunts. Les principes d'unité et d'universalité budgétaires sont ainsi battus en brèche par le retour à la pratique des recettes d'affectation.

1. *Statistiques et Etudes financières*, février 1951, p. 138.
2. Cf. la chronique de M. Krier dans *R. S. L. F.*, nº 1, 1951, p. 117.
3. *Stat. et Etudes fin.*, nº cité.

B. — Les dépenses.

La répartition des dépenses du budget est donnée dans le tableau suivant, par comparaison avec les chiffres de 1950, en valeur absolue et en pourcentage de chaque catégorie de dépenses par rapport au total.

	1950		1951	
	milliards	%	milliards	%
Budget ordinaire :				
— Dépenses civiles :				
— de fonctionnement (*).	1.114	46	1.297	45
— d'équipement et de reconstruction	121	5	140	5
— Dépenses militaires	463	20	857	29
Total du budget ordinaire.	1.698	71	2.294	79
Budget d'investissement :				
— Dommages de guerre et reconstruction	285	11	312	11
— Investissements économiques et sociaux	426	18	303	10
Total du budget d'investissement.	711	29	615	21
Total général....	2.409	100	2.909	100

(*) Y compris les dépenses de la Caisse Autonome d'Amortissement.
Source : Inventaire de la situation financière 1951.

Alors que les parts respectives dans le budget total du budget ordinaire et du budget d'investissement étaient restées à peu près constantes de 1948 à 1950, on constate en 1951 une diminution sensible de la part des investissements (21 % contre 29 %), au profit des défenses militaires, qui passent de 20 à 29 % de l'ensemble du budget. Pour suivre l'évolution des groupes de dépenses d'une année sur l'autre, il faut tenir compte de la hausse moyenne des prix entre 1950 et 1951 (28 % pour les prix de gros, 17 % pour les prix de détail). Nous avons, dans le tableau suivant, exprimé les dépenses de 1950 en francs 1951, et établi l'indice de variation *en valeur réelle* pour chaque catégorie de dépenses.

On voit qu'en valeur réelle, tous les postes de dépenses ont diminué en 1951 par rapport à 1950 (de 42 % pour les investissements), à l'exception des dépenses militaires qui ont, au contraire, augmenté de 51 %. Le réarmement est bien la caractéristique dominante du budget de 1951.

	Dépenses de 1950 exprimées en francs 1951 (milliards)	Indice 1951/1950 en valeur réelle
Dépenses civiles :		
— de fonctionnement	1.370	95
— d'équipement et de reconstruction	149	94
Dépenses militaires	569	151
TOTAL DU BUDGET ORDINAIRE	2.088	110
Dommages de guerre et reconstruction	351	89
Investissements	524	58
TOTAL DU BUDGET D'INVESTISSEMENT	875	70
TOTAL GÉNÉRAL	2.963	98

Si on soustrait des dépenses totales le montant des charges de la Caisse autonome d'amortissement (44,8 milliards en 1950, 52,4 en 1951), l'ensemble des dépenses budgétaires se réduit à 2.364 milliards en 1950 et 2.857 en 1951. Ce dernier chiffre se décompose en 2.631 milliards compris dans la loi de finances du 24 mai 1951, 141 milliards de crédits supplémentaires adoptés en 1951, et 85 milliards ayant fait l'objet d'un collectif d'ordonnancement au début de 1952.

La décomposition des crédits adoptés dans la loi de finances est la suivante, comparée aux paiements effectués en 1950, d'après les chiffres provisoires de la situation comptable au 31 décembre 1950 (milliards)[4] :

	1950	1951
Dette publique	106,5	113,8
Dette viagère	237,8	230,4
Pouvoirs publics	4,8	5,2
Personnel	474,5	574,9
Matériel, fonctionnement des services, entretien	234,4	337,0
Charges sociales	76,7	113,7
Subventions	125,7	237,6
Dépenses diverses	199,2	69,4
Liquidation des dépesses résultant des hostilités	6,8	5,6
Dépenses d'équipement et de reconstruction	198,7	343,8
TOTAL DES DÉPENSES ORDINAIRES	1.662,0	2.031,4
Réparation des dommages de guerre	383,2	297
Investissements	377,4	303
DÉPENSES TOTALES	2.422,6	2.631,4

a) *Les dépenses civiles de fonctionnement* augmentent de 183 milliards (175, abstraction faite de la Caisse autonome

4. *Inventaire*, 1951, p. 161.

d'amortissement). Les principaux postes responsables de cet accroissement sont les suivants :

Au titre du service de la dette publique, les dépenses passent de 99 à 115 milliards, soit une augmentation de 16 milliards, malgré laquelle la part de ces dépenses dans le budget ordinaire redescend de 6,5 à 5,2 %, pourcentage voisin du minimum enregistré en 1948. La décomposition du service de la dette fait ressortir que l'augmentation résulte de l'aide à la construction (8,9 milliards), des intérêts de la dette flottante (6,3 milliards), de la dette extérieure (1,5 milliard).

Les dépenses au titre du personnel et de la dette viagère, y compris les charges sociales, passent de 562 à 680 milliards (dans la loi de finances), soit une hausse de 118 milliards imputable au reclassement de la fonction publique (+ 35 milliards), aux charges sociales (+ 25 milliards, y compris la majoration des allocations familiales et l'aide aux anciens combattants), à la hausse de traitements décidée au premier semestre 1951 (+ 37 milliards). En outre, le Gouvernement a fait état, dans les travaux parlementaires de la fin de 1951, d'un supplément de dépenses civiles de fonctionnement atteignant 81 milliards, dû au relèvement des rémunérations des agents de la Fonction publique et à des subventions non prévues dans la loi de finances; la répartition de ces 81 milliards entre les deux affectations ci-dessus n'a pas été précisée. On sait seulement que la hausse des traitements réalisée par les décrets du 26 septembre 1951 représente, en année pleine, une charge de 126 milliards, soit 39 milliards environ pour 1951, pour l'ensemble des services civils et militaires.

Les subventions et charges économiques passent de 125.7 à 237,6 milliards. Au titre des subventions économiques, mention particulière doit être faite de la création d'un Fonds régulateur des prix, doté à l'origine de 36 milliards, et qui a assumé, en définitive, quelque 58 milliards de subventions, ainsi réparties (en milliards)[5] :

Produits destinés à l'agriculture	7.85
Electricité de France	14
Charbons importés	32.4
Papier de presse	2.2
Pêche maritime	0.1
Sucres coloniaux	1,1
	57.65

5. *Inventaire*, p. 206.

D'autres crédits ont été ouverts pour les engrais (1.800 millions), le maïs importé (500 millions), le carburant agricole (4.500 millions), les farines livrées aux départements d'outre-mer (162 millions). La S. N. C. F. a reçu 95 milliards de subvention d'équilibre et 12 milliards pour compenser les réductions de tarifs qu'elle consent. Air France a reçu 2,6 milliards, la R. A. T. P. (Régie autonome des Transports parisiens) 2 milliards.

b) *Les dépenses civiles de reconstruction et d'équipement* ont été plus importantes en 1951 qu'en 1950, d'autant que la participation du budget général aux travaux des P. T. T. a été réduite, ces travaux devant être en majeure partie financés par l'emprunt. Les crédits alloués au génie rural, au F. I. D. E. S. à l'aviation civile et commerciale, ont été en progression sensible. Les crédits du F. I. D. O .M., du bureau de recherche des pétroles, les subventions pour voies de communication sont restées au même niveau. Le volume autorisé des contructions scolaires, compte tenu du report de crédits antérieurs, a été supérieur à celui des années précédentes.

c) *Les dépenses militaires*, prévues pour un montant de 743 milliards dans la loi de finances, ont atteint, en réalité, 857 milliards, soit un excédent de 114 milliards, dû essentiellement à l'aggravation de la situation en Indochine.

Dans la loi de finances, les dépenses militaires ont été séparées en deux masses distinctes : l'une, représentant le budget militaire normal, financée par les recettes du budget général; l'autre, représentant des charges extraordinaires dues au réarmement, financée par les ressources du Fonds de Défense nationale : 386 milliards incombaient au budget et 357 au Fonds de Défense nationale. La décomposition de ces dépenses par nature était la suivante (en milliards) :

	Défense nationale	France outre-mer et Etats associés	Total
Dépenses normales	269,9	115,8	385,7
Dépenses extraordinaires	56,3	104,2	160,5
Dépenses d'armement	196,8	—	196,8
	523,0	220,0	743,0

Les développements pris par la guerre d'Indochine et le retard des fabrications militaires ont dû bouleverser, en pratique,

cette répartition, et accroître sensiblement la part des dépenses afférentes à la France d'outre-mer et aux Etats associés; d'après l'*Inventaire* 1951, l'entretien du corps expéditionnaire en Indochine a coûté, en 1951, 308 milliards contre 201 en 1950 et 130 en 1949.

En ce qui concerne les dépenses militaires de fabrication et d'équipement, les crédits adoptés prévoyaient une augmentation très sensible, de 74,9 milliards en 1950 à 222,3 milliards en 1951, ainsi répartie (milliards) :

	1950	1951
Section commune	3,4	7,6
Air	37,2	74,8
Guerre	19,1	101,6
Marine	15,2	38,3
	74,9	222,3

En outre, le programme de réarmement pour les années 1951 et suivantes comporte 831 milliards de crédits de fabrication et d'équipement.

d) *Dépenses de réparation des dommages de guerre et de construction.* — Les crédits à ce titre se sont élevés à 312 milliards contre 285 en 1950.

La loi de finances prévoyait les crédits suivants (en milliards):

	Crédits de paiements	Crédits d'engagement
Versements à la Caisse autonome de reconstruction	251	272,5
Mobilisation des titres	12	»
Prêts aux organismes d'H. L. M.	34	»
	297	272,5

La majeure partie des versements de l'Etat à la Caisse autonome de la reconstruction (201 milliards) concerne les indemnités payées aux sinistrés : 147 milliards pour les dommages immobiliers, 18 pour les meubles d'usage courant, 32 pour les éléments d'exploitation agricole, industrielle et commerciale. 44 milliards représentent les dépenses effectuées par l'Etat pour la reconstruction (voirie : 10,8 milliards; constructions provisoires : 9 milliards; avances aux groupements de reconstruction : 12,5 milliards). La reconstruction dans les territoires d'outre-mer atteint 6 milliards.

e) *Investissements économiques et sociaux.* — Les crédits

adoptés à ce titre se comparent comme suit avec ceux de 1950 (en milliards) :

	1950	1951
Fonds de modernisation et d'équipement....	366,5	250,9
Reconstitution de la S. N. C. F.	30	19,1
Flotte de commerce et de pêche..........	42	33
	438,5	303

La répartition des avances et prêts autorisés sur les ressources du Fonds de modernisation et d'équipement est la suivante (en milliards) :

	1950	1951
Energie :		
Charbonnages de France	60,9	28
Electricité de France	98	63,5
Gaz de France	8,1	6
Compagnie nationale du Rhône	14,7	10
	181,7	107,5
Communications :		
Société nationale des Chemins de fer...........	32,5	6,4
Air-France	3,5	3,5
	36	9,9
Agriculture	36,9	25
Entreprises industrielles et commerciales..........	33,1	27,5
Investissements hors de la Métropole :		
Afrique du Nord	49,3	47
Avances à la Caisse centrale de la France d'outre-mer pour le financement du plan dans les départements et les territoires d'outre-mer..	23,1	30,5
Investissements en Indochine..................	5,9	—
Investissements en Sarre	3,4	3,5
	81,7	31
Total général......	369,5	250,9

Il convient d'ajouter au chiffre de 250,9 milliards, 75 milliards d'investissements financés au moyen d'emprunts émis par les sociétés nationalisées avec la garantie de l'Etat (80 milliards avaient été prévus à ce titre dans la loi de finances).

C. — Les recettes.

Le détail des recettes budgétaires est donné dans le tableau suivant, qui comprend aussi bien les produits affectés à la couverture du budget spécial que ceux du Fonds de Défense nationale (milliards).

NATURE DES RECETTES	1950	1951	
		Prévisions	Recouvrements
Contributions directes	583,6	646	676,9
Enregistrement	90,7	86	106,3
Timbre	14,3	18,4	17
Opérations de bourse	1,6	1,6	3
Impôt de solidarité nationale	3,1	1	1,5
Douanes	150,3	178	203,8
Contributions indirectes	48,2	45,5	51,8
Taxe à la production	588,5	723	800,3
Taxe sur les transactions	156,9	173	199
Monopoles	1,2	1,4	1,2
Exploitations industrielles	80,0	70	61,5
Domaine	15,8	13,5	21,3
Ressources exceptionnelles	131,0	98	126,8
Produits divers	43,1	49	38,4
Recettes complémentaires et à imputer	»	»	6,2
TOTAL	1.908,3	2.104,4	2.315
Aide américaine	169	255	148
TOTAL DES RECETTES BUDGÉTAIRES	2.077,3	2.359,4	2.463

En rapprochant ces chiffres du total des dépenses (sans la Caisse autonome), on voit que le déficit s'est accru d'une centaine de milliards de 1950 à 1951.

	1950	1951
Dépenses budgétaires	2.364	2.857
Recettes budgétaires	2.077	2.463
DÉFICIT	287	394

Pour limiter le déficit budgétaire, donc les charges de la Trésorerie, à un montant supportable, le budget de 1951 a exigé un nouvel effort fiscal, destiné à financer le réarmement. A cet effet, les dispositions suivantes ont été prises par la loi du 8 janvier 1951 :

	Milliards
— Majoration de 10 points de l'impôt sur les sociétés	83
— Majoration de 20 % des impôts perçus par l'enregistrement au profit de l'Etat et de la Caisse autonome, à l'exception de l'impôt sur les opérations de Bourse, des droits de mutation à titre gratuit, de la taxe unique sur les conventions d'assurances, etc.	8,2
— Relèvement de 13,5 à 14,5 % et de 4,75 à 5,50 % des taux de la taxe à la production	53
— Majoration de 15 % de certaines taxes intérieures de consommation	14
	158,2

A ce chiffre s'ajoutent 3 milliards provenant des modifications de la base d'imposition des revenus fonciers à la surtaxe progressive, soit un effort fiscal supplémentaire de 161,2 milliards. Mais cet effort est compensé en partie par des allégements (11 milliards résultant de l'aménagement du barème de la surtaxe, 11 milliards dus à l'adoption d'amortissements accélérés pour certains investissements) et par la diminution du rendement de certains impôts temporaires (50 milliards). D'où un effort fiscal net de 89 milliards seulement.

En pratique, les prévisions de recettes ont été dépassées. D'abord, en raison de la hausse des prix, qui a permis de réaliser d'importantes plus-values au titre des taxes sur le chiffre d'affaires. Ensuite, parce que le Parlement n'ayant adopté que 17 milliards d'économies sur les 25 que le Gouvernement lui avait proposés en application de la loi du 8 janvier 1951, il a fallu, au mois d'octobre, relever par décret les droits sur les produits pétroliers et les prix des tabacs.

En ce qui concerne l'aide américaine, on a dû, au contraire, faire face à une moins-value sensible. On attendait 115 milliards de la contre-partie de l'aide économique, et 140 milliards de la contrepartie de l'aide militaire. Le retard intervenu dans le vote du programme d'aide aux Etats-Unis ne nous a permis de recevoir que 148 milliards au total.

II. — La Trésorerie.

Les prévisions de la loi de finances pour 1951 envisageaient le recours aux moyens de trésorerie à concurrence de 373 milliards, dont 270 par suite du déficit des opérations afférentes au budget. Des estimations provisoires, publiées dans l'Inventaire de mars 1952, faisaient état d'un déficit budgétaire de 200 milliards seulement. En fait, par suite des crédits supplémentaires adoptés en cours d'année et de la déficience de l'aide américaine, ce déficit (compte tenu des opérations de la période complémentaire de 1950) a atteint 308 milliards, et les charges totales du Trésor 407 milliards, ainsi qu'il résulte du tableau suivant, exprimé en milliards.

	1950	1951
Dépenses à caractère budgétaire :		
— Budget général	1.599	2.154
— Dommages de guerre, S. N. C. F., Flotte	329	*365
— Equipement, prêts et garanties	389	*293
TOTAL DES DÉPENSES AFFÉRENTES AU BUDGET	2.317	2.812
Recettes à caractère budgétaire :		
— Recettes fiscales (y compris Caisse Autonome)	1.896	2.356
— Aide américaine	185	148
TOTAL DES RECETTES BUDGÉTAIRES	2.081	2.504
DÉFICIT NET DES OPÉRATIONS BUDGÉTAIRES	236	308
Charges propres de la Trésorerie	149	99
DÉFICIT TOTAL A LA CHARGE DE LA TRÉSORERIE	385	407
Ressources de la Trésorerie		
— Emprunt à long et moyen terme	115	75
— Bons du Trésor	184	84
— Traites de dépenses publiques	— 27	62
— Correspondants	114	152
— Avances des banques d'émission	— 12	— 5
— Encaisses et fonds en route	11	39
TOTAL DES RESSOURCES DE TRÉSORERIE UTILISÉES (égal au déficit total)	385	407

a) *Les opérations budgétaires.* — Les charges budgétaires effectives ont atteint 2.812 milliards, dont 90 au titre de la période complémentaire de 1950. Au titre de 1951, les charges se sont donc élevées à 2.722 milliards, contre 2.630 dans les prévisions budgétaires et 2.909 compte tenu des crédits additionnels. La raison de cette faiblesse relative des dépenses réalisées tient au fait que, par suite de la lenteur du démarrage des commandes de réarmement, les crédits n'ont été utilisés qu'avec un certain retard : une grande partie d'entre eux sera dépensée seulement au cours de la période complémentaire de l'exercice 1951, et n'affectera donc la Trésorerie qu'en 1952. De même, les dépenses du budget d'investissement sont restées quelque peu en retard sur les prévisions.

Du côté des recettes, les plus-values fiscales, qui dépassent 200 milliards, ont compensé, et au-delà, l'insuffisance des fonds disponibles au titre de la contrepartie de l'aide américaine.

En définitive, le déficit budgétaire mis à la charge de la Trésorerie a été de 308 milliards, supérieur de 38 milliards aux prévisions.

b) *Les opérations du Trésor.* — Les charges propres du Trésor ont atteint, avec 99 milliards, un chiffre voisin des prévisions de la loi du 24 mai 1951. Elles se décomposent ainsi :

— 64,5 milliards au titre des investissements financiers (consolidations diverses);
— 24,8 milliards au titre des comptes d'opérations monétaires et de règlements avec les pays étrangers;
— 6,2 milliards au titre des comptes d'avances;
— 4,9 milliards pour les opérations faites en schillings et en marks dans les territoires occupés;

En revanche, un excédent de recettes de 1,9 milliard est apparu au titre des comptes de commerce, comptes financiers d'affectation spéciale, comptes en liquidation et divers.

Le tableau précédent fait ressortir les moyens par lesquels les charges totales incombant au Trésor ont été couvertes. Au titre des *emprunts à moyen et long terme* ne figure aucun emprunt de ce type placé dans le public : parmi les ressources inscrites à cette rubrique, on relève, en effet, des emprunts auprès de la Caisse des dépôts et consignations (35,5 milliards), des reliquats d'emprunts de groupements de sinistrés (8,7 milliards), l'utilisation d'un crédit accordé en décembre 1950 par l'Export Import Bank (3,6 milliards) et 35,7 milliards de titres à 3, 6, 9 ans, émis par la Caisse autonome de la Reconstruction, et qui constituent un emprunt forcé.

Les souscriptions aux *Bons du Trésor*, 84 milliards nets, se répartissent ainsi (millions) :

	Remboursements nets	Souscriptions nettes
Bons de la Libération	9.491	»
Bons de la Reconstruction	1.524	»
Bons de 75 à 105 jours et de 1 et 2 ans	54.457	»
Bons à intérêt progressif	»	90.692
Bons en comptes courants	»	59.355
	65.472	150.047

On remarquera le renouveau de l'utilisation des *traites de paiement des dépenses publiques*. En 1950, les remboursements de titres de ce type avaient excédé de 27 milliards les émissions. En 1951, les émissions nettes ont atteint 62 milliards.

Au titre des *comptes de correspondants* (152 milliards) on relève des excédents de 75 milliards pour les opérations des

collectivités administratives, 62 milliards pour les dépôts en comptes courants postaux, 3 milliards pour les dépôts de particuliers auprès des comptables du Trésor.

La diminution des *avances des banques d'émission au Trésor* se décompose ainsi :

— Banque de France : — 2 milliards;
— Banque de l'Algérie et de la Tunisie : — 8,5 milliards;
— Caisse Centrale de la France d'Outre-Mer : + 5,2 milliards.

Au total, la couverture des dépenses du Trésor en 1951 se caractérise :

— par l'absence de tout emprunt à long terme;
— par l'absence de recours net aux instituts d'émission;
— par la place prépondérante des moyens de couverture courts (dépôts, bons), qui se traduit dans le gonflement de la Dette flottante.

III. — La Dette publique.

L'évolution de la Dette publique pendant l'année 1951 est donnée dans le tableau suivant (en milliards).

Dette intérieure :	31 décembre 1950	31 décembre 1951
Perpétuelle	349,1	349,0
Amortissable	311,1	303.8
Remboursable par annuités	356,3	300.9
A moyen et court terme	1.154,5	1.319,1
Envers les banques d'émission	674,7	669,4
Total de la Dette intérieure	2.845,6	3.032,2
Dette extérieure :		
Amortissable	14,1	13,5
Remboursable par annuités	1.040,1	1.019,0
A moyen et court terme	233,2	221,9
Total de la Dette extérieure	1.287,4	1.254,4
Total de la Dette publique	4.133	4.286,6

Dans la *dette intérieure*, l'accroissement de la dette remboursable par annuités reflète l'emprunt de l'Etat auprès de la Caisse

des dépôts (35 milliards). La variation essentielle est celle de la dette à moyen et court terme, qui augmente de 164,6 milliards. La décomposition de ce poste est la suivante :

Titres à 3-6-9 ans émis par la Caisse autonome de la reconstruction....	45.787	70.541	24.754
Bons du Trésor	942.129	1.020.739	78.610
Traites émises en règlement des dépenses publiques	156.385	218.408	62.023

Il convient de noter que les chiffres des variations donnés dans le tableau ci-dessus ne sont pas toujours comparables à ceux dont nous avons fait état pour détailler l'équilibre des opérations du Trésor, certaines modifications de la dette n'affectant pas la Trésorerie.

Au 30 novembre 1951, la répartition des divers types de Bons du Trésor d'après la qualité des porteurs était la suivante :

	Fin 1950	30-11-51	Variations
	—	—	—
Bons du Trésor.....................	952	1.030	+ 78,0
dont :			
— à la Banque de France......	67	110	+ 43
— dans les banques	245	217	— 28
— à la Caisse des dépôts........	192	198	+ 6
— dans les banques étrangères.	22	15	— 3
— dans le public, et divers....	426	486	+ 60

En ce qui concerne la *dette extérieure*, on constate une faible diminution de tous les postes : nous recevons à titre gratuit la quasi-totalité de notre aide extérieure; les mouvements essentiels rendent compte du service en capital de notre dette à l'étranger. A la fin de 1951, la répartition de notre dette extérieure d'après les devises de paiement était la suivante :

Dette en dollars (en millions de dollars) :

Envers l'Export-Import Bank	1.286
Envers la Banque Internationale de Reconstruction et d'Equipement	250
Envers le gouvernement des Etats-Unis	713
Envers le gouvernement canadien	220
Autres	201
	2.670

Dette en livres sterling (en millions de livres) :

Envers le gouvernement britannique..........................	84
Envers le gouvernement néo-zélandais	5
	89

Dettes en francs suisses et dette remboursable, à l'option des porteurs, en florins, francs suisses ou dollars (en millions de francs suisses) :

Emprunt 4 % 1939 aux Pays-Bas et en Suisse	166
Crédit consenti au gouvernement français par le Crédit suisse et la Société de banque suisse	13
	179

Dette en couronnes suédoises (en millions de couronnes) :

Bons du Trésor à 5 ans	20

Dette exigible en francs mais assortie d'une garantie de change (en millions de francs) :

Bons du Trésor à vue émis par la Banque internationale pour la reconstruction	32
Bons du Trésor à vue remis au Fonds monétaire international	188
	220

***

L'évolution des finances publiques de la France au cours de l'année 1951 présente un aspect assez paradoxal. Malgré le gonflement des dépenses nécessaires, les charges imposées en fait au Trésor ne se sont pas accrues proportionnellement. Mais cet équilibre, instable, n'a pu être atteint qu'en reportant une fraction importante des dépenses sur l'année 1952, qui doit assumer en outre les charges du réarmement, fixées à la Conférence de Lisbonne. L'emprunt à long terme pourra-t-il permettre de financer à la fois le réarmement, la reconstruction et l'équipement ?

Paul Coulbois.

LE MARCHÉ DE L'ARGENT A COURT TERME ET LE MARCHÉ DES CHANGES EN 1951

SOMMAIRE : I. *Le marché monétaire : mouvements de la quantité des billets et dépôts; variations du taux de l'escompte et de l'intérêt à court terme; autres mesures de contrôle du crédit; relations avec l'étranger.* — II. *La Banque de France : opérations de crédit; opérations monétaires; réserves d'or et de devises; engagements à vue.* — III. *Le marché des changes : marché libre et marché officiel; marché parallèle; marché à terme; marché de l'or; renforcement du contrôle des changes; évolution de la balance des comptes.*

L'évolution du marché de l'argent en France au cours de l'année 1951 a été caractérisée par le développement progressif, dès le début du printemps, d'un excédent de la demande sur l'offre. Cet excédent n'a pu être financé, plus ou moins parfaitement, que par la création de signes monétaires nouveaux ayant pour origine une expansion des prêts bancaires. Le gonflement des crédits revêtant, dans une certaine mesure, un caractère inflationniste, les autorités monétaires ont procédé, à partir d'octobre, à un resserrement de la politique de crédit.

I. — LE MARCHE MONETAIRE

A. — Vue d'ensemble.

La demande de capitaux a été stimulée, surtout au printemps et à l'automne, par la hausse des prix des marchandises, notamment des matières premières importées, et par le relèvement de nombreuses catégories de salaires; l'élévation des prix de revient et des coûts de fabrication a exigé une augmentation des fonds de roulement normaux. Par ailleurs, les besoins accrus de disponibilités ont résulté de la constitution de stocks spéculatifs ou de protection et d'une recrudescence de l'activité industrielle et commerciale due à la tension internationale et au réarmement.

Jusque vers la fin de l'été, toutefois, l'équilibre du marché monétaire fut assuré sans trop de difficultés, grâce, en partie, à l'apport de sommes assez considérables par des correspondants du Trésor, tels que Charbonnages de France, E. D. F., Crédit National et Caisse des dépôts, cette dernière gérant les ressources des caisses d'épargne en progression régulière. En outre, en été, on a constaté une accentuation des transferts de fonds des territoires d'outre-mer vers la Métropole, alors que les virements de France vers ces territoires avaient tendance à diminuer d'importance. Enfin, la baisse des cours enregistrée sur certains marchés commerciaux internationaux commençait à se faire sentir et à peser sur diverses catégories de prix nationaux.

Mais la tendance des prix s'est nettement renversée vers le milieu du troisième trimestre, et le marché monétaire est devenu beaucoup plus étroit, d'autant plus que les trésoreries bancaires se resserrèrent en raison, principalement, de la diminution, voire de l'arrêt saisonnier, des placements des caisses publiques. La situation du marché de l'argent à court terme s'aggrava aux échéances fiscales rendues plus lourdes par l'augmentation des impôts. Cependant, pour éviter que les prélèvements fiscaux ne provoquent, comme en mai, des perturbations trop profondes sur le marché monétaire, la Banque de France et le Trésor appliquèrent, en novembre, un mécanisme qui allégea momentanément les pressions exercées sur la trésorerie des banques par les transferts de fonds au Trésor.

Enfin, l'évolution des mouvements internationaux de capitaux a été, en 1951, beaucoup moins favorable qu'en 1950 à l'aisance du marché monétaire. Les déblocages de fonds de contrepartie de l'aide américaine ont porté sur des sommes nettement inférieures (148 milliards de francs). D'autre part, dès le printemps 1951 et à l'inverse de ce qui s'était passé jusqu'alors depuis juin 1949, la masse monétaire n'a plus été accrue par les entrées de devises. Un déficit dans la balance des paiements, et plus spécialement dans les relations avec les pays membres de l'U. E. P., s'est traduit par des besoins supplémentaires de francs nécessaires au règlement des achats de devises. D'ailleurs, les sorties nettes de devises ne correspondaient pas toujours à de réelles transactions commerciales. Les rumeurs périodiques de dévaluation, de modification des taux de change, ont provo-

qué des retards marqués dans le rapatriement du produit des exportations, alors que les importateurs s'efforçaient de constituer des réserves de change financées par des crédits bancaires.

Ainsi, en 1951, les facteurs internationaux ont nui, dans l'ensemble, à l'aisance du marché de l'argent à court terme.

B. — La masse monétaire.

Au cours de l'année 1951, la masse monétaire a progressé de 580 milliards environ (19 %) contre 386 milliards (14 %) en 1950, année dont le bilan monétaire semblait indiquer une atténuation sensible de la tendance inflationniste.

Il en a été différemment en 1951 ; cependant l'accroissement de la masse monétaire a été inférieur à la hausse des prix (65 % environ pour les prix de gros industriels); la vitesse de circulation de la monnaie a donc augmenté.

Le développement du volume des moyens de paiement s'est réparti également sur les billets de banque et la monnaie scripturale, de sorte que si la progression de la circulation des billets a été sensiblement identique à celle enregistrée en 1950, le gonflement de la quantité de monnaie scripturale a été trois fois supérieur à celui constaté en 1950.

De 1950 à 1951, la source des signes monétaires supplémentaires s'est considérablement modifiée. Dès le début du second trimestre 1951, ce sont les crédits (publics et à l'économie) qui ont seuls contribué à la formation de nouvelles disponibilités. En effet, les réserves en devises de l'Institut d'émission ont diminué constamment dès la mi-avril. Ainsi le soulignait le troisième rapport trimestriel du Conseil national du crédit :

« L'an passé, les entreprises industrielles avaient pu se procurer des ressources importantes grâce au développement exceptionnel des ventes, tant à l'intérieur que sur les marchés extérieurs, et l'économie française, dans son ensemble, avait bénéficié de la nette amélioration de notre balance des paiements avec l'étranger.

» Il n'en a pas été de même cette année, et les entreprises ont recouru au crédit bancaire dans une mesure d'autant plus grande qu'aux dépenses entraînées par la poursuite de la modernisation de leur équipement est venu s'ajouter un accroisse-

ment sensible de leurs charges d'exploitation, à la suite de la hausse des salaires et du relèvement des prix de certains produits de base. »

Ainsi, le changement survenu en 1951 dans la contrepartie de la masse monétaire consiste, avant tout, dans une régression sensible des réserves de change nuisible à la sécurité du franc.

Eléments et contrepartie de la masse monétaire.

(En milliards de francs.)

	31 déc 1950	31 mars 1951	30 juin 1951	30 sept 1951	31 déc 1951
I. — ÉLÉMENTS.					
Billets en circulation	1.590	1.607	1 699	1.819	1.883
Monnaie scripturale bancaire (a)	1.293	1.323	1.348	1.384	1.515
Comptes courants postaux	209	226	238	249	266
Fonds particuliers au Trésor	28	29	30	33	33
TOTAL	3.120	3.185	3.315	3.485	3.697
II. — CONTREPARTIE.					
Encaisse-or Banque de France	183	183	191	191	191
Avoirs en devises Banque de France	152	194	162	132	22
Prêts à l'Etat Banque de France (b)	837	854	806	870	808
TOTAL	1.786	1.823	1.972	2.104	2.454
Crédits bancaires totaux dont :					
Effets publics	431	442	455	494	521
Effets de commerce et comptes débiteurs	1.355	1.383	1.517	1.610	1.933
Contrepartie au Trésor des comptes courants postaux et fonds des particuliers	237	255	268	282	299
TOTAL	3.195	3.311	3.399	3 579	3.774

(a) Comptes courants des particuliers et entreprises à la Banque de France et dépôts à vue dans les banques.

(b) Bons du Trésor négociables. Avances. Solde créditeur du compte courant postal Traites fiscales.

Le tableau ci-après expose l'évolution de la masse monétaire depuis 1913, exprimée en « francs courants » et en « francs constants ». Les francs constants ont été déterminés :

a) soit par conversion en francs de germinal, d'après le rapport existant entre la teneur-or de ce franc et celle des francs courants résultant :

— de la loi monétaire du 25 juin 1928;

— des différentes bases de réévaluation de l'encaisse de la Banque de France entre le 1er octobre 1936 et novembre 1944, et du 26 décembre 1945 au 26 janvier 1948;

— du cours du dollar : cours officiel de novembre 1944 à décembre 1945 et du 26 janvier 1948 au 17 octobre 1948, cours moyen du 17 octobre 1948 au 20 septembre 1949, cours du marché libre depuis le 20 septembre 1949.

b) soit en tenant compte des variations de l'indice pondéré des prix de détail de 34 articles à Paris (1914 = 100).

*
* *

Masse monétaire.

Dates	En francs courants				En francs constants			
					Base : or		Base : Prix de détail	
	Milliards de francs	Indice base 1913 = 100	Indice base 1938 = 100	Indice base 1948 = 100	Milliards de francs	Indice	Milliards de francs	Indice
A fin :								
1913	19	100	9	1	19	100	19	100
1929	150	789	75	7	30	158	24	126
1938	201	1.058	100	9	17	89	27	142
1945	1.031	5.426	513	48	26	137	29	153
1946	1.357	7 141	675	63	35	184	22	116
1947	1.679	8.837	835	77	43	226	18	95
1948	2.168	11.410	1.079	100	25	132	16	84
1949	2.734	14.389	1.360	126	24	126	20	105
Janvier 1950	2.678	14.094	1.332	124	23	121	20	105
Février 1950	2.698	14.200	1.342	124	24	126	20	105
Mars 1950	2.692	14 167	1 339	124	24	126	20	105
Avril 1950	2.816	14.821	1 401	130	25	132	21	111
Mai 1950	2 772	14 589	1.379	128	24	126	21	111
Juin 1950	2 829	14.889	1.407	130	25	132	22	116
Juillet 1950	2 880	15 157	1 433	133	25	132	22	116
Août 1950	2.898	15.252	1.442	134	25	132	21	111
Septembre 1950	2.940	15.473	1 463	136	26	137	21	111
Octobre 1950	2 972	15.642	1.479	137	26	137	21	111
Novembre 1950	2 969	15.626	1.477	137	26	137	20	105
Décembre 1950	3.120	16 421	1.552	144	27	142	21	111
Janvier 1951	3.118	16.410	1.551	144	27	142	21	111
Février 1951	3.146	16.557	1.565	145	27	142	21	111
Mars 1951	3.185	16.763	1.585	147	28	147	21	111
Avril 1951	3.220	16 947	1.602	149	28	147	21	111
Mai 1951	3.209	16.889	1.596	148	28	147	20	105
Juin 1951	3.315	17.447	1.649	153	29	153	21	111
Juillet 1951	3.374	17.757	1.679	156	29	153	21	111
Août 1951	3.406	17 926	1.694	157	30	158	21	111
Septembre 1951	3.485	18 344	1 734	161	30	158	21	111
Octobre 1951	3 545	18 657	1.764	163	31	163	21	111
Novembre 1951	3.524	18 546	1.753	163	31	163	21	111
Décembre 1951	3.697	19 457	1.839	171	32	168	21	111

Les chiffres de 1913 et de 1929 sont des évaluations.

Le volume global des dépôts bancaires pour les années 1913 et 1929 a été calculé en se basant sur l'idée que le montant des effets présentés à la compensation est directement proportionnel à l'importance de ces dépôts.

A partir de 1938 ont été retenus les chiffres établis par le Conseil national du crédit.

C. — L'ACTIVITÉ DU SYSTÈME BANCAIRE.

Les dépôts bancaires ont augmenté de 206 milliards en 1951 contre 164 milliards en 1950; leur progression s'est accélérée au fur et à mesure que l'année s'écoulait, les progrès les plus marqués en valeur absolue ayant été réalisés par les comptes courants.

Par ailleurs, la vitesse de rotation de la monnaie scripturale a augmenté. Le rapport trimestriel moyen entre l'indice des règlements effectués à Paris en compensation et l'indice des dépôts en banque — utilisé traditionnellement pour mesurer cette vitesse — est passé de 1,64 à fin mars à 1,73 à fin juin, 1,69 à fin septembre et à 1,93 fin décembre.

Dépôts à vue et crédits bancaires en France métropolitaine.
(En milliards de francs)

	31 déc. 1950	31 mars 1951	30 juin 1951	30 sept. 1951	31 déc. 1951 (b)
Dépôts bancaires :					
Comptes courants	707	727	741	768	876
Créditeurs divers	65	59	55	51	39
Comptes de chèques	468	477	496	508	531
TOTAL	1.240	1.263	1.292	1 327	1.446
Crédits bancaires aux entreprises (a) :					
Comptes courants débiteurs	205	221	238	262	229
Effets de commerce	758	817	895	906	1.078
TOTAL	963	1 038	1 133	1 168	1.307
Effets publics portés par le secteur bancaire (a) :					
Bons du Trésor	244	249	220	232	226
Acceptations du Crédit national	64	59	65	88	109
TOTAL	308	308	285	320	335
TOTAL DES CRÉDITS BANCAIRES	1.271	1 346	1 418	1 488	1 642

(a) Banques recensées par la Commission de contrôle, Crédit populaire, Crédit agricole, Banque française du commerce extérieur.

(b) Chiffres provisoires.

Le gonflement des dépôts des banques en 1951 a été inférieur à l'accroissement (371 milliards) des prêts qu'elles ont consentis.

Les crédits aux entreprises (privées ou nationalisées) ont enre-

gistré des augmentations trimestrielles assez inégales; la plus importante se place au cours du quatrième trimestre, essentiellement sous la forme d'escompte d'effets de commerce. Le portefeuille d'effets publics, stable pendant le premier trimestre, a fléchi notablement dans les trois mois qui suivirent, en liaison avec les appels à l'Institut d'émission provoqués par les besoins croissants des entreprises. Par la suite, ce portefeuille s'est lentement reconstitué, le mouvement portant essentiellement sur les acceptations du Crédit national.

Compte tenu des difficultés croissantes de trésorerie des entreprises, dues à l'aggravation des charges d'exploitation et au développement de la production industrielle, les crédits bancaires ne se sont guère accrus dans les premiers mois de l'année. C'est que le marché bénéficiait encore de l'apport des disponibilités monétaires nouvelles issues des entrées de devises. L'arrêt de ces entrées et la demande de nouveaux crédits ont obligé, par la suite, le système bancaire à recourir largement au concours de la Banque de France pour reconstituer ses liquidités et consentir des prêts en progression constante.

Les remous qui ont secoué le marché monétaire se sont traduits dans les fluctuations des taux. Au début de l'année, l'aisance relative du marché a permis au taux de l'argent au jour le jour de varier dans de sensibles proportions. Puis, au fur et

*
* *

Taux du marché monétaire
(plus haut et plus bas).

Année 1951	Argent au jour le jour		Escompte Bons du Trésor à trois mois		Effets de la S.N.C.F. à trois mois (pensions)	
	P.H.	P.B.	P.H.	P.B.	P.H.	P.B.
Janvier	2 3/4	1 3/4	2 7/16	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Février	2 5/8	1 3/4	2 5/16	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Mars	2 5/8	2 1/4	2 3/8	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Avril	2 3/4	2 3/8	2 37/64	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Mai	3	2 3/8	2 1/2	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Juin	2 3/4	2	2 7/16	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Juillet	2 3/4	2	2 1/4	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Août	2 3/4	2 1/2	2 3/8	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Septembre	2 3/4	2 1/4	2 3/8	2 1/4	2 13/16	2 13/16
Octobre	3 1/4	2 1/2	2 3/4	2 1/4	3 15/16	2 13/16
Novembre	3 1/2	2 3/4	3 1/4	2 3/4	3 7/8	3 5/16
Décembre	3 1/2	3 3/8	3 1/4	3 3/8	3 7/8	3 7/8

à mesure que le marché s'est resserré, les écarts diminuèrent, en même temps que les taux eux-mêmes s'élevaient dans le cadre des mesures prises par les autorités monétaires pour freiner l'inflation de crédit.

D. — Le contrôle du crédit.

L'expansion des prêts bancaires en 1951, source d'un gonflement substantiel de la masse monétaire, a revêtu un caractère inflationniste qui a imposé la révision de la réglementation du crédit.

En effet, le système mis sur pied en septembre 1948 avait dû être assoupli pour tenir compte du développement de l'activité et de la hausse des prix.

Les plafonds d'escompte auprès de l'Institut d'émission ont fait l'objet d'augmentations particulières au profit de certaines banques défavorisées et de révisions générales en hausse commandées par l'évolution des affaires. En octobre 1951, leur montant total s'élevait à 285 milliards contre 185 en septembre 1948. En outre, depuis cette date, la Banque de France avait autorisé de nombreux établissements à dépasser, en cours de mois, les plafonds qui leur étaient attribués, à condition que leurs engagements soient ramenés au niveau autorisé après le règlement des échéances. Cet artifice, de plus en plus difficile à pratiquer, retira une partie de son efficacité au contrôle exercé par la Banque de France, d'autant plus que celle-ci était amenée à accorder son concours aux banques sous une forme autre que le réescompte.

Par ailleurs, des dérogations provisoires, notamment à l'époque des échéances fiscales, furent consenties, avec l'approbation du Trésor, aux règles concernant le maintien d'un portefeuille minimum d'effets publics (planchers). Le 11 octobre 1951, le Conseil national du crédit et la Banque de France décidèrent de renforcer les moyens susceptibles de lutter contre l'inflation. Le même jour, la Banque de France releva ses taux comme suit :

— de 2 1/2 à 3 % le taux d'escompte, le taux d'achat des

effets publics dont l'échéance n'excède pas trois mois et le taux des avances à trente jours;
— de 3 3/4 à 4 % le taux des avances sur titres.

Le 8 novembre, une nouvelle hausse porta :
— le taux d'escompte de 3 à 4 %;
— le taux d'achat des effets publics et le taux des avances à trente jours de 3 à 3 1/2 %;
— le taux des avances sur titres de 4 à 4 1/2 %.

Mais en régime dirigiste, le relèvement des taux officiels n'a pas la même efficacité qu'en période de libéralisme. Il est moins susceptible de raffermir la monnaie nationale sur le marché des changes, en provoquant un afflux de capitaux étrangers, et de freiner l'expansion du crédit stimulée par des perspectives de hausse des prix dont l'ampleur détermine avant tout l'attitude des demandeurs de capitaux.

La décision de la Banque de France constituait surtout un avertissement. Toutefois, elle tendait aussi à combattre les opérations spéculatives sur le marché à terme des devises et à atténuer les facilités résultant de l'élévation des plafonds de réescompte.

Il existe un lien étroit entre les taux officiels de l'argent et celui d'émission des bons du Trésor qui doit être au moins égal au taux de rachat pratiqué par l'Institut d'émission pour que les banques n'aient pas tendance à diminuer leurs souscriptions. Par ailleurs, une élévation du rendement des effets publics accroît les charges du Trésor.

En conséquence, il décida d'augmenter, à dater du 12 octobre, non pas les taux d'intérêt, mais les commissions de placement allouées aux banques et établissements financiers pour les souscriptions en compte courant de bons à 1 an et 2 ans; ces commissions passèrent respectivement de 0,20 à 0,70 % et de 0,35 à 1,35 %.

Cette politique fut abandonnée lors du changement des taux intervenu le 8 novembre. Les commissions furent ramenées à leur niveau antérieur et de nouvelles catégories de bons du Trésor, réservées aux titulaires de comptes courants de bons, donc essentiellement aux banques et établissements financiers, furent créées. Ils rapportent un intérêt supérieur à celui versé aux

porteurs de bons sur formules, c'est-à-dire aux particuliers et aux entreprises non bancaires.

Les nouveaux bons en comptes courants se classent ainsi : catégorie A, de 75-105 jours; catégorie B, de 355-365 jours; catégorie C, de 715 à 725 jours.

Le barème des taux des différents bons ordinaires du Trésor se présente comme suit :

Bons de 73 à 105 jours en comptes courants..........	3 %
Bons à 1 an sur formules............................	2 1/2
Bons de 355 à 365 jours en comptes courants..........	3 1/2
Bons à 2 ans sur formules..............................	3 %
Bons de 715 à 725 jours en comptes courants..........	4 %

Les plafonds de réescompte des banques auprès de la Banque de France ont été relevés progressivement pour tenir compte à la fois des dépassements « extra-réglementaires » autorisés précédemment et de l'évolution probable des besoins de crédit normaux. En principe, l'ajustement devait être terminé le 15 janvier 1952 et les plafonds rigoureusement observés après cette date, même en cours de mois.

Toutefois, en cas de nécessité absolue, les banques peuvent se procurer des disponibilités supplémentaires, mais temporaires, dont le volume est fonction de leur activité, par la mise en pension d'effets commerciaux à la Banque de France. A ces opérations s'applique un taux, sensiblement supérieur à celui de l'escompte [1], constituant une pénalisation, non répercutable sur la clientèle des banques.

Par ailleurs, pour renforcer l'effet restrictif des plafonds, l'Institut d'émission s'est réservé de limiter et de discipliner les présentations à l'open-market.

L'observation stricte des « planchers » d'effets publics est surveillée de près afin d'éviter que les banques n'accroissent leur liquidité par cessions de bons non contrôlées par la Banque de France. Les planchers, qui n'étaient vérifiés qu'aux échéances mensuelles ou trimestrielles, d'après les situations comptables adressées à la Commission de contrôle des banques, le seront désormais quotidiennement. Aucune modification n'a été apportée à la base de référence de calcul des portefeuilles

1. Les agios sont perçus pour la durée effective de la pension au taux de l'escompte majoré d'un taux supplémentaire fixé périodiquement par le Conseil général et qui est de 1,50 % au moment où nous écrivons.

d'effets publics. Il aurait peut-être été bon de profiter des circonstances pour les fixer d'après l'ensemble, ou d'après certains éléments, de l'actif des banques et non pas d'après le niveau arbitraire de septembre 1948.

La politique du crédit a été égalcment révisée en ce qui concerne le contrôle qualitatif des prêts. Le montant minimum de ceux qui sont soumis à autorisation préalable a été élevé de 100 à 500 millions. Désormais, ce chiffre couvre non seulement les autorisations de découvert, mais également les escomptes de papier commercial. Cette réforme doit permettre de mieux surveiller les gros crédits, l'expansion des concours bancaires pendant le second semestre 1951 ayant surtout porté sur de tels escomptes.

Enfin, le Crédit national et la Caisse des dépôts ont été invités à se montrer plus sévères dans l'octroi des prêts à moyen terme.

Les amendements qu'a subis la réglementation du crédit à l'automne 1951 ont provoqué certaines critiques de la part des milieux bancaires, industriels et commerciaux. Ceux-ci ont reproché aux plafonds d'escompte de limiter la mobilisation du papier commercial le mieux gagé, de pénaliser plus particulièrement les petites et moyennes entreprises, de restreindre les crédits à l'économie privée, donc à des productions pacifiques, au bénéfice des crédits consentis aux entreprises nationalisées et à l'Etat, et plus particulièrement au réarmement.

Cependant, les mesures prises à la fin de 1951 s'appliquent à tous les crédits; elles visent, avant tout, à empêcher la dégradation de la monnaie et tentent de combattre la défiance envers le franc. La politique de crédit n'est qu'un élément de la politique économique du Gouvernement, commandée elle-même par les nécessités internationales et par les difficultés financières.

Dans une lettre du 21 décembre 1951, adressée au président de l'Association professionnelle des banques, le Gouverneur de la Banque de France a rappelé que « dans les limites actuelles du crédit, les maisons, même modestes, qui sont bien gérées et bien assises — celles notamment qui s'efforcent d'améliorer leur production — doivent pouvoir trouver des concours proportionnés à leur importance et à leurs capacités.

» En outre, le crédit, détourné de son rôle économique, s'associerait aux manifestations de défiance monétaire qui, sur le plan

général, ont entraîné au cours des dernières semaines la diminution des dépôts d'épargne, l'insuffisance des rapatriements de devises, le développement des achats d'or ou, d'une manière plus générale, de biens considérés comme « valeurs refuges ».

E. — Relations avec l'étranger.

En 1951, l'évolution des relations économiques avec l'étranger a généralement freiné la libération des transactions entre le marché monétaire français et les marchés étrangers, et, par conséquent, avec les marchés des changes. Le marché monétaire a été affecté par les variations de la balance des paiements. D'une part, aux rentrées de devises constatées pendant les premiers mois de l'année ont succédé des sorties assez considérables dont le financement a épongé directement une partie des disponibilités monétaires intérieures. D'autre part, les changements survenus dans le portefeuille de Bons du Trésor détenus par les banques d'émission des pays étrangers se sont répercutés sur le marché monétaire, soit que le Trésor ait eu besoin de fonds pour rembourser, aux pays devenant débiteurs, les bons souscrits, soit qu'il bénéficiât des souscriptions des pays créanciers dans le cadre d'accords de paiement.

L'incidence de la gestion de la contrevaleur en francs de l'aide américaine s'est atténuée en 1951 par suite de la diminution de cette aide, car les blocages temporaires au compte spécial du Crédit national à la Banque de France ont moins gêné le Trésor, mais le marché monétaire a été plus faiblement alimenté par les placements à court terme effectués par les organismes bénéficiaires des fonds débloqués avant que ceux-ci ne reçoivent leur affectation définitive.

Enfin, l'offre de capitaux sur le marché monétaire français n'a guère été grossie par les rapatriements d'avoirs français à l'étranger, ni par des placements de capitaux venant de l'extérieur, ni, comme les années précédentes, par des emprunts extérieurs du Trésor ou de collectivités publiques qui, pour accroître leurs disponibilités en francs, cédaient les devises ainsi obtenues au Fonds de stabilisation.

La satisfaction des demandes accrues de capitaux à court terme n'a pu être assurée que par des ressources nationales, et principalement par les crédits de la Banque de France.

II. — LA BANQUE DE FRANCE

Au début de 1951, ce sont surtout les achats de devises opérés par la Banque de France qui ont été le facteur dominant de son action sur le marché monétaire. Mais dès le printemps ces opérations ont cédé le pas aux prêts consentis aux banques et aux entreprises. Un changement notable s'est donc produit par rapport à 1950 dans la création de moyens de paiement.

A. — Les opérations de crédit.

Le portefeuille d'escompte a d'abord enregistré le fléchissement saisonnier du début de l'année, descendant jusqu'à son niveau minimum de 373 milliards le 1er mars. L'accroissement progressif qui a suivi et qui s'est accéléré en fin d'année l'a porté au maximum de 773,5 milliards. Les escomptes d'effets de commerce sur la France ont doublé au cours du second semestre (301,7 milliards le 5 juillet et 607,5 milliards le 27 décembre).

Le volume des effets garantis par l'Office des céréales a normalement monté de fin août à fin novembre.

Les effets de mobilisation de crédits à moyen terme descendirent à 44 milliards fin mars, remontèrent lentement jusqu'à fin septembre (77 milliards) pour s'élever brusquement à 159,6 milliards le 31 octobre; ils étaient à 133,7 milliards fin décembre. Cette évolution traduit l'étroitesse de trésorerie des organismes semi-publics qui financent en première ligne les prêts à moyen terme. L'Institut d'émission a dû prendre à sa charge une part importante des crédits d'équipement destinés à pallier les difficultés de certaines entreprises nationalisées et à faire face aux besoins du réarmement. Dans sa séance du 10 mars 1951, le Conseil général de la Banque de France a décidé d'admettre à l'escompte les effets assortis du gage institué par la loi du 8 janvier 1951 relative au nantissement de l'outillage et du matériel d'équipement. On peut regretter que cette politique alourdisse le bilan de l'Institut d'émission.

Les variations des postes « Effets négociables achetés en France » et « Avances à trente jours sur effets publics » montrent que l'aide apportée par la Banque de France au système bancaire s'est surtout manifestée de mai à octobre, puis en fin d'année. Les « effets négociables » étaient au plus bas le

22 février (122,5 milliards), au plus haut le 4 octobre (266 milliards), et représentaient 235 milliards le 27 décembre. Aux mêmes dates, les « Avances à trente jours » s'établissaient respectivement à 8,6 milliards (minimum), à 24,4 milliards (le maximum se place le 10 mai avec 27,5 milliards), et à 20 milliards.

Le montant des deux postes considérés a pu atteindre, grâce à l'assouplissement apporté temporairement à la règle des planchers, un niveau nettement supérieur à celui de 1950. Ce niveau indique à quel point les concours de l'Institut d'émission ont été nécessaires aux banques pour qu'elles puissent maintenir leur liquidité.

Les « Avances sur titres » elles-mêmes ont été sollicitées plus que de coutume. Leur volume, relativement stable d'ordinaire, a présenté des variations désordonnées qui traduisent les recherches actives de prêts nouveaux, surtout à partir du mois de mai (maximum le 31 mai avec 9,5 milliards).

Les prêts consentis à l'économie par la Banque de France se sont considérablement développés au cours des neuf derniers mois de 1951, même si l'on tient compte du gonflement saisonnier de fin d'année des postes de l'Institut d'émission. Ce développement a porté non seulement sur le portefeuille commercial (effets de commerce, warrants, acceptations de banques), mais aussi sur celui d'effets publics. Ces derniers sont entrés dans les actifs de la Banque par achats sur le marché libre et avances à trente jours aux banques. Par ailleurs, l'Institut d'émission a procédé, sur une large échelle, à la mobilisation de prêts à moyen terme. Ce ne sont donc pas seulement les entreprises commerciales et industrielles, mais aussi le système bancaire et les établissements de crédit spécialisés, plus ou moins publics, qui ont bénéficié de l'expansion des crédits de la Banque de France en 1951.

Si les prêts indirects de la Banque de France à l'Etat se sont gonflés fortement en 1951, il n'en a pas été de même de l'aide directe accordée par la voie des avances provisoires, dont le montant était, à fin 1951, légèrement supérieur à celui atteint un an auparavant. Ces avances sont restées en deçà du plafond de 175 milliards fixé le 31 mars 1949, leur maximum se situant le 11 octobre avec 171,1 milliards et leur minimum le 2 août avec 142,9 milliards.

L'ensemble des créances de la Banque de France sur l'Etat a diminué dans une large proportion en 1951 en raison de la régression des avances au Fonds de stabilisation intervenue au cours du second semestre par suite de l'aggravation de la balance des comptes. Le Fonds a pu rembourser une fraction appréciable de sa dette à l'aide des francs reçus en contrepartie de cessions de quantités croissantes de devises. Le désendettement du Fonds vis-à-vis de la Banque de France ne peut donc être considéré comme un facteur favorable puisqu'il traduit une réduction des réserves de change.

B. — Les opérations monétaires.

Dans les premiers mois de 1951, la vente au Fonds de stabilisation et à la Banque de France de montants importants de devises rapatriées avait engendré un accroissement sensible des disponibilités du marché monétaire et des dépôts des banques; en conséquence, les recours directs à l'Institut d'émission par la voie du crédit avaient légèrement fléchi.

La situation s'est modifiée au printemps. Les réserves de change détenues par la Banque de France et comptabilisées au bilan sous la rubrique « Disponibilités à vue à l'étranger et avoirs à l'U. E. P. » ont baissé sans arrêt après la mi-avril, en liaison avec les ventes de devises au Fonds de stabilisation et avec la diminution de la position créditrice nette cumulative de la France au sein de l'U. E. P. Les « disponibilités à vue à l'étranger et avoirs à l'U. E. P. » sont passés de 161,9 milliards de francs le 28 décembre 1950 à 194,7 milliards le 12 avril pour descendre ensuite progressivement à 28 milliards le 27 décembre 1951; depuis la mi-octobre, ils ne contenaient plus de créances sur l'U. E. P., la position cumulative de la France étant devenue débitrice.

D'autre part, les réserves de change de l'Institut d'émission ont subi des ponctions importantes, notamment en juin et en décembre, pour assurer les échéances de la Dette extérieure (Canada et Etats-Unis).

L'encaisse-or de la Banque de France a enregistré en 1951 une seule modification, le 19 avril 1951. En août 1950, l'Etat avait remboursé en métal le Bon du Trésor payable en or qui figurait au bilan de la Banque, mais les 22 tonnes d'or reçues par celle-ci

avaient été versées aux « Disponibilités à vue à l'étranger ». Le 19 avril 1951, elles ont été réincorporées dans l'encaisse qui a augmenté, de ce fait, de 8.662 millions de francs et a été portée à 486,6 tonnes de fin. A la suite de cette opération, tout l'or récupéré sur les quantités perdues du fait de la spoliation, par l'Allemagne, du dépôt d'or fait par la Banque nationale de Belgique en 1940 à la Banque de France, a été réintégré dans l'encaisse de cette dernière.

C. — Evolution de la couverture des engagements a vue.

Les deux facteurs principalement responsables des changements survenus en 1951 dans la situation monétaire, à savoir les besoins croissants de crédit et l'aggravation de la balance des comptes, ont eu une influence déterminante sur la compo-

Principaux éléments de l'actif de la Banque de France constituant la contrepartie de ses engagements à vue.

(En milliards de francs. — Entre parenthèses, pourcentage par rapport aux engagements à vue.)

	28 déc. 1950	29 mars 1951	28 juin 1951	27 sept. 1951	27 déc. 1951	Variations en 1951
Réserves d'or et de change	344,7 (19,8)	376,4 (21,3)	353,1 (18,9)	322,5 (16,5)	219,5 (10,9)	— 125,2
Or	182,8 (10,5)	182,8 (10,3)	191,4 (10 2)	191,4 (9,8)	191,4 (9,5)	+ 8,6
Disponibilités à vue à l'étranger et avoirs à l'U.E.P.	161.9 (9,3)	193,6 (11)	161,7 (8,7)	131,1 (6,7)	28,1 (1,4)	— 133,8
Créances sur l'Etat	776,0 (44,6)	780.2 (44,2)	782,7 (41,8)	784,3 (40,3)	721,5 (35,7)	— 54,5
Avances provisoires	158,9 (9,1)	154,8 (8,8)	157,6 (8.4)	160,4 (8,2)	160,0 (7,9)	+ 1,1
Avances au Fonds de stabilisation	131,1 (7,5)	139,4 (7.9)	139,1 (7,4)	137,9 (7,1)	75,5 (3,7)	— 55,6
Autres avances (a)	486,0 (28)	486 0 (27,5)	486,0 (26)	486,0 (25)	486,0 (24,1)	—
Crédits à l'économie	580,9 (33,4)	574 4 (32.5)	691,7 (37)	799,5 (41)	1.036,7 (51,3)	+ 455,8
Portefeuille d'escompte	427,2 (24,6)	418,4 (23,7)	470,8 (25,2)	550,2 (28,2)	773,5 (38,3)	+ 346,3
Effets négociables et avances à 30 jours	148,2 (8,5)	150,6 (8,5)	214,5 (11,5)	242,9 (12,5)	254,9 (12.6)	+ 106,7
Avances sur titres	5,5 (0,3)	5 4 (0 3)	6.4 (0,3)	5,4 (0,3)	8,3 (0,4)	+ 2,8
Engagements à vue	1.737,3	1.765,3	1.867,4	1.947,7	2 018,4	+ 281,1
Billets en circulation	1.560,5	1.576,2	1.660.8	1.779,4	1.841,6	+ 281,1
Comptes courants créditeurs	176,8	189,1	206,6	168,3	176,8	—

(a) Bon du Trésor négociable (engagement de l'Etat relatif au dépôt d'or de la Banque nationale de Belgique.) Bons négociables de la Caisse autonome. Prêts sans intérêts à l'Etat. Avances pour l'entretien des troupes d'occupation.

sition des actifs de la Banque de France, gage de ses engagements à vue, c'est-à-dire d'une partie essentielle de la masse monétaire.

Les réserves d'or et de change, et plus spécialement les avoirs en devises, ont représenté un pourcentage décroissant du volume des billets en circulation et des comptes courants créditeurs. Il en a été de même, mais moins fortement, des créances sur l'Etat. Encore faut-il rappeler le caractère défavorable de la contraction des avances au Fonds de stabilisation.

Par contre, les crédits à l'économie — aux entreprises privées ou nationalisées, aux banques et aux établissements financiers — se sont accrus considérablement, en valeur absolue et en pourcentage. Les signes monétaires supplémentaires créés par l'Institut d'émission ont eu, pour l'ensemble de l'année 1951, comme source unique, ses opérations de crédit.

D. — Evolution des engagements a vue.

L'augmentation de l'actif du bilan de la Banque de France a eu essentiellement pour contrepartie, au passif, une expansion du montant des billets en circulation.

Les comptes courants créditeurs se retrouvent, fin 1951, au même niveau qu'à fin 1950; ils atteignirent leur maximum le 28 juin avec le gonflement des « comptes courants des banques et institutions financières françaises et étrangères », dû, pour une large part, au déficit de la balance des comptes et surtout au versement au compte spécial du Crédit national d'une fraction importante de la contrevaleur en francs de l'aide américaine bloquée.

En 1951, l'augmentation de la circulation des billets a été égale en valeur absolue, mais légèrement inférieure en pourcentage, à celle enregistrée en 1950. On notera la régularité de la progression des émissions au cours des trois dernières années. En 1951, elle s'est surtout produite pendant le deuxième trimestre (+ 84,6 milliards) et le troisième trimestre (+ 118,6 milliards).

Evolution de la circulation des billets de la Banque de France.

A fin	Circulation des billets — Total (milliards de francs)	Circulation des billets — Variations	Circulation des billets — Indice 1938=100	Indice des prix de gros (a) 1938=100	Indice de la production industrielle (a) (sans bâtiment) 1938=100
1948	988		898	1.974	120
1949	1.278	+ 290 milliards ou 29 %	1.161	2.002	126
1950	1.560	+ 282 — ou 22 %	1.418	2.409	133
1951	1.842	+ 282 — ou 18 %	1.675	2.908	145

(a) Décembre.

L'indice (1938 = 100) du volume des billets en circulation a augmenté de 18 % en 1951, alors que l'indice des prix de gros s'est élevé de 21 % et celui de la production industrielle de 9 %.

De fin 1948 à fin 1951, la hausse de ces différents indices a été respectivement de 46 %, 47 % et 21 %.

Les rumeurs relatives à un retrait éventuel des grosses coupures (10.000 et 5.000 francs) ont freiné sensiblement les sorties globales de billets en octobre et en novembre. Cependant, la part de ces grosses coupures dans la circulation totale a augmenté en 1951, alors que celle des coupures de 1.000 francs a diminué.

Répartition par coupures de la circulation des billets (millions de francs) et pourcentage par rapport au total.

Dates	10.000 fr.	5.000 fr.	1.000 fr.	500 fr.	300 fr.	100 fr.	50 fr.	20 fr.	10 fr.	5 fr.	Total millions de francs
31 déc. 1949..	»	»	1.183.348	54.189	3.175	43.083	8.317	4 633	3.043	1 112	1.300.900
Pourcent. ..			90,96	4,17	0,24	3,31	0,64	0,36	0,23	0,09	
28 déc. 1950..	201.537	290.615	967.545	45.043	1.801	38.894	7.778	4 025	2.491	829	1.560.561
Pourcent. ..	12,91	18,62	62	2,89	0,12	2,49	0,50	0,26	0.16	0,05	
27 déc. 1951..	328.615	614.938	797.658	44.367	961	41.626	8.403	2.568	1.789	683	1.841.608
Pourcent. ..	17,84	33,39	43,31	2,41	0,05	2,26	0,46	0,14	0,10	0,04	

La faiblesse relative des émissions supplémentaires de billets au regard de la hausse des prix et des besoins de l'économie a été surmontée grâce au développement des règlements par écritures et à une accélération de la vitesse de circulation de la monnaie.

Mouvement général des caisses à la Banque de France.
(En milliards de francs.)

Années	Total		Opérations par écritures		Opérations pour le public		Opérations pour le compte du Trésor	
	Montant	Indice 1938 = 100	Montant	%	Montant	%	Montant	%
1949........	58.864	2.056,7	55.954	95,2	47.250	80,3	11.614	19,7
1950........	69.482	2.427,7	66.145	95,1	57.225	82,3	12.257	17,7
1951.......	93.245	3.258	89.181	95,6	79.400	85,2	13.845	14,8

Il ressort des modifications survenues dans le bilan de la Banque de France que la nette amélioration enregistrée de 1948 à 1950 dans la situation monétaire du pays, tant sur le plan intérieur que sur le plan extérieur ne s'est pas poursuivie en 1951.

La politique de lutte contre l'inflation adoptée en 1948 n'a pu être entièrement maintenue; il a fallu procéder à divers aménagements à l'automne pour trouver une solution non pas à un problème d'ajustements temporaires sur le marché de l'argent, mais à une pression durable des besoins monétaires intérieurs sous l'effet conjugué du déficit des finances publiques, de la position déficitaire de la balance des comptes, de l'élévation des salaires et des prix et d'un accroissement de l'activité imputable pour une large part au réarmement.

III. — LE MARCHE DES CHANGES

Au cours de l'année 1951, la valeur au change du franc a eu tendance à se déprécier sur les marchés parallèles et les marchés libres étrangers, tandis que ses variations sur le marché « libre » intérieur étaient surveillées par les autorités monétaires. Par ailleurs, de nouveaux assouplissements ont été apportés à la réglementation des avoirs étrangers en francs, alors que les opérations de change réalisées par les nationaux étaient généralement soumises à des restrictions supplémentaires en raison de la détérioration de la balance des comptes et du développement d'une certaine spéculation.

A. — Le marché des changes.

a) *Le marché libre et le marché officiel.* — Sur le marché « libre », créé le 26 janvier 1948, la faiblesse du franc, manifeste surtout dans la seconde moitié de l'année, a été freinée par les interventions du Fonds de stabilisation et par le contrôle exercé par l'Office des changes. A partir de juin, le cours du dollar U. S. A. a été pratiquement bloqué à 349,95-350 francs, alors que le franc belge montait régulièrement au long de l'année et que le franc suisse accusait un léger recul à la fin de l'été.

Cours des devises à Paris au marché « libre » officiel.

(En francs.)

Année 1951	Dollar		Franc suisse		Franc belge	
	P. H.	P. B.	P. H.	P. B.	P. H.	P. B.
Janvier	350	349,85	81,62	81,37	6,9975	6,9825
Février	350	349,90	81,42	81,25	6,9987	6,9937
Mars	350	349,90	81,50	80,90	6,9937	6,9887
Avril	350	349,90	81,07	80,92	7,01	6,99
Mai	350	349,90	80,97	80,70	7,015	7,0087
Juin	350	349,95	80,70	80,52	7,0312	7,0137
Juillet	350	349,95	80,75	80,50	7,0312	7,0162
Août	350	349,90	80,67	80,60	7,0375	7,025
Septembre	350	349,95	80,72	80,60	7,04	7,0337
Octobre	350	349,95	80,75	80,70	7,045	7,0425
Novembre	330	349,95	80,75	80,72	7,045	7,0375
Décembre	350	349,95	80,75	80,45	7,0475	7,04

Sur le marché « officiel » créé le 1er août 1950 pour les monnaies traitées par le Fonds de stabilisation et non cotées sur le marché « libre », les taux de change des principales devises n'ont pas subi de changements notables; ils ne peuvent d'ailleurs varier qu'entre les limites fixées par le Fonds de stabilisation [2]. Toutefois, à la suite des assouplissements apportés à la réglementation britannique des cotations, l'écart entre ces limites a été augmenté, à la mi-décembre, pour les devises de la zone sterling; les cours acheteur et vendeur de la livre

2. En juin, un avis n° 500 de l'Office des changes avait précisé un régime très libéral des opérations sur billets de banque étrangers, étendant les mesures déjà prises à l'égard de la zone sterling en avril. Les intermédiaires agréés peuvent effectuer des opérations d'achat et de vente pour leur compte à des cours librement débattus, mais contenus dans les limites autorisées.

sterling se sont ainsi établis à 972 francs et 988 francs contre 979 et 981 francs antérieurement.

b) *Le marché parallèle.* — Sur le marché parallèle, une hausse des principales devises se produisit au début de l'année; elle résultait de la course aux matières premières et des difficultés de politique intérieure. La tenue du franc s'améliora au milieu de l'année, les disponibilités en francs étant restreintes, pour faire place, le dernier trimestre, à une nouvelle tension due à la poussée inflationniste et aux rumeurs de dévaluation nées de la position défavorable de la balance des comptes. Les restrictions apportées en automne à la distribution du crédit et le renforcement de la législation des changes sur certains points provoquèrent un léger redressement du franc.

Cours des devises à Paris au marché parallèle.
(En francs.)

Année 1951	Livre		Dollar		Franc suisse	
	P. H. (Versement)	P. B.	P. H. (Versement)	P. B.	P. H. (Versement)	P. B.
Janvier	975	975	395	384	93	90,25
Février	1.000	975	394,50	387,50	92,25	90,75
Mars	1.007,50	990	397	388	92,25	90
Avril	1.000	970	398	381	90,50	88,50
Mai	970	950	386	379	89,50	87,50
Juin	960	940	380	373	87,75	86,50
Juillet	945	920	378	365	87,50	85
Août	950	925	395	377	91	87
Septembre	980	955	408,50	390	94,50	90
Octobre	1.050	970	441	401	101,25	92
Novembre	1.100	1.045	486,50	436	105	100,25
Décembre	1.050	1 005	438,50	418	100,75	96

La prime du dollar au marché parallèle, par rapport au cours du marché libre, a atteint son maximum de 30 % en novembre 1951 et son minimum de 4 % en juillet. Aux mêmes dates, la prime du franc suisse a été de 31 % et de 6 %. La livre sterling, après avoir bénéficié d'une prime de 3 % en mars par rapport au cours officiel, accusa une perte de 6 % en juillet pour faire prime de nouveau (12 %) en novembre.

Cours du billet français sur certaines places étrangères.

1951	Genève 100 fr. français		Bruxelles 100 fr. français		New-York 1 fr. en cents	
	P. H.	P. B.	P. H.	P. B.	P. H.	P. B.
Janvier	1.13	1.06	13.60	13.25	0,264	0,255
Février	1.12	1.08	13.55	13.35	0,261	0,256
Mars	1.13	1.08	14	13 40	0,267	0,255
Avril	1.14	1.075	13.70	13.20	0,265	0,231
Mai	1.16	1.11	13.875	13.65	0,270	0,260
Juin	1.18	1.12	14.30	13.75		
Juillet	1.19½	1.14	14.65	14 20	0,278	0,267
Août	1.17	1,09	14.25	13 70	0,263	0,253
Septembre	1.13	1.055	13.85	13 25	0,259	0 234
Octobre	1.10	0,98	13.35	12.65	0,234	0,229
Novembre	1.01	0.96	12.80	12.15		
Décembre	1.04	0.97	12.90	12.45	0,235	0,228

c) *Le marché des changes à terme.* — Comme le montre le tableau ci-après, les cotations à terme à Paris ont constamment fait ressortir, à l'exception d'un léger déport en janvier sur le dollar U. S. A. et le franc suisse, un report qui est allé croissant jusqu'en octobre-novembre; une légère amélioration en faveur du franc ne s'est manifestée qu'en décembre.

Taux des reports à un mois à Paris.
(Plus haut et plus bas ramenés en pourcentage annuel.)

1951	Dollar 1 mois		Franc Suisse 1 mois		Livre 1 mois	
	Plus Haut	Plus Bas	Plus Haut	Plus Bas	Plus Haut	Plus Bas
Janvier	R. 0,375	D. 0,375	R. 1 ½	D. 1,875	R. 3,45	R. 2,125
Février	R. 2,75	R 0,375	R. 2,25	D. 0,75	R. 3.30	R. 2,125
Mars	R. 2,25	R. 1	R. 3,375	R. 0,375	R. 3 19	R 2.40
Avril	R. 4,75	R. 0,75	R 6	R. 1,875	R. 4,125	R. 2,50
Mai	R. 5,125	R. 3.75	R. 5,18	R. 3,375	R. 4,69	R. 4,06
Juin	R. 4,625	R. 2,56	R. 4,18	R. 0,75	R. 4.69	R. 3,75
Juillet	R. 5,31	R. 2,75	R. 3,375	R. 0,75	R. 4.375	R. 3.50
Août	R. 5	R. 3,25	R. 4,81	R 2,625	R. 4.125	R. 3,50
Septembre	R. 5,50	R. 4,125	R. 7,50	R. 4.50	R 5	R. 4.25
Octobre	R. 24	R 4,31	R. 27,875	R. 6 75	R. 12,875	R. 4,81
Novembre	R. 21.44	R 6	R. 18,36	R. 7.50	R. 14 06	R. 5,81
Décembre	R. 17,125	R. 9,43	R. 16 75	R. 10.375	R 10 05	R. 6,75

Après la réouverture, le 14 décembre, du marché des changes à terme sur la place de Londres, le cours du franc à un mois a fait apparaître un déport de 3 à 9 francs par livre sterling.

B. — Le marché de l'or.

Aucune modification n'a été apportée en 1951 à la réglementation du marché libre officiel de l'or. L'évolution du prix du métal a été identique à celle des cours des devises « fortes » sur le marché parallèle, d'étroites relations existant entre les deux marchés.

Le cours le plus haut de l'or en décembre a été légèrement inférieur à celui de janvier, alors que le cours minimum de fin 1951 excédait sensiblement celui du début de l'année. En faveur de la hausse, a joué la menace que faisait peser sur les finances publiques, sur les prix intérieurs et mondiaux la politique de réarmement. Par ailleurs, les difficultés d'ordre intérieur ont également orienté vers le marché de l'or les capitaux en quête de refuge. Par contre, la plus grande liberté accordée aux transactions sur or par le Fonds monétaire international en septembre et par les autorités suisses au milieu de décembre n'ont pas pesé sensiblement sur les cours en France. Toutefois, bien que se situant à un niveau supérieur à celui constaté au cours du deuxième semestre 1950, ils sont restés très au-dessous des prix élevés de la période août 1948-décembre 1949.

Cours de l'or au marché libre officiel à Paris (a)
(En francs.)

Année 1951	Lingot 1 kilo. P. H.	Lingot 1 kilo. P. B.	Napoléon. P. H	Napoléon. P. B.
Janvier	590.000	538.000	4.465	3.980
Février	570.000	553.500	4.285	4.110
Mars	557.000	524.500	4.315	4.035
Avril	567.000	537.000	4.445	4.275
Mai	536.500	512.000	4.325	4.165
Juin	528.000	508.000	4.370	4.120
Juillet	512.000	490.000	4.240	4.015
Août	533.000	502.500		4.195
Septembre	573.000	528.000	4.515	4.285
Octobre	599.000	544.000	4.590	4.345
Novembre	618.000	573.500	4.650	4.440
Décembre	584.000	561.000	4.450	4.235

(a) Moyenne journalière des cours.

Cependant, la France demeure, parmi les grandes puissances, et l'Inde mise à part, le pays où le cours de l'or est des plus élevés. Sur la base du prix du kilogramme d'or fin au marché officiel et du cours du dollar-billet au marché parallèle, les

« pointes » de la valeur en dollars de l'once d'or fin à Paris se sont établies comme suit :

Cours de l'once d'or à Paris (en dollars).
(Année 1951.)

8 janvier	45,79	2 juillet	41,02
18 janvier	44,56	28 septembre	43
20 mars	41,22	15 octobre	42,32
27 avril	43,88	19 novembre	41,96
30 mai	41,90	28 novembre	41
14 juin	43,38	17 décembre	41,64

Les cours ci-dessus dépassent notablement le prix officiel américain de 35 dollars l'once.

C. — La réglementation des changes.

En 1951, au fur et à mesure que la situation monétaire intérieure et extérieure s'aggravait, la réglementation des opérations de change et des actes générateurs de ces opérations a été renforcée, de sorte que certains assouplissements réalisés en 1949-1950 ont été plus ou moins suspendus.

a) *Mesures destinées à protéger les réserves de change et à combattre les opérations spéculatives.* — Un décret du 28 février 1951 a abrogé, sous réserve de certaines dispositions transitoires, le décret du 23 mars 1948 qui assimilait à une conversion en francs d'avoirs non déclarés l'importation de marchandises payées à l'aide de ces avoirs (importations dites « sans paiement »). Il a donc été mis fin à la possibilité de régulariser de cette matière la situation des avoirs dissimulés à l'étranger.

A partir de 1949, un régime de plus en plus libéral avait été instauré en matière d'allocations de devises aux touristes et de mouvements de fonds par voyageurs, dans le but d'obtenir un raffermissement des cours du franc à l'étranger. Des abus s'étant produits et des transactions spéculatives ayant pesé sur les réserves de change, des restrictions furent apportées à la délivrance de moyens de paiement aux personnes se rendant à l'étranger, et notamment dans les pays à monnaie forte[3], et aux transferts de capitaux à l'intérieur de la zone franc[4]. Ainsi la loi du

3. Instructions de l'Office des changes n°s 475 et 481. Les avis, instructions, notes cités dans cet article émanent de l'Office des changes.
4. Instruction n° 439; Avis n°s 493-495.

B. — Le marché de l'or.

Aucune modification n'a été apportée en 1951 à la réglementation du marché libre officiel de l'or. L'évolution du prix du métal a été identique à celle des cours des devises « fortes » sur le marché parallèle, d'étroites relations existant entre les deux marchés.

Le cours le plus haut de l'or en décembre a été légèrement inférieur à celui de janvier, alors que le cours minimum de fin 1951 excédait sensiblement celui du début de l'année. En faveur de la hausse, a joué la menace que faisait peser sur les finances publiques, sur les prix intérieurs et mondiaux la politique de réarmement. Par ailleurs, les difficultés d'ordre intérieur ont également orienté vers le marché de l'or les capitaux en quête de refuge. Par contre, la plus grande liberté accordée aux transactions sur or par le Fonds monétaire international en septembre et par les autorités suisses au milieu de décembre n'ont pas pesé sensiblement sur les cours en France. Toutefois, bien que se situant à un niveau supérieur à celui constaté au cours du deuxième semestre 1950, ils sont restés très au-dessous des prix élevés de la période août 1948-décembre 1949.

Cours de l'or au marché libre officiel à Paris (a)
(En francs.)

Année 1951	Lingot 1 kilo.		Napoléon.	
	P. H.	P. B.	P. H	P. B.
Janvier	590.000	538.000	4.465	3.980
Février	570.000	553.500	4.285	4.110
Mars	557.000	524.500	4.315	4.035
Avril	567.000	537.000	4.445	4.275
Mai	536.500	512.000	4.325	4.165
Juin	528.000	508.000	4.370	4.120
Juillet	512.000	490.000	4.240	4.015
Août	533.000	502.500		4.195
Septembre	573.000	528.000	4.515	4.285
Octobre	599.000	544.000	4.590	4.345
Novembre	618.000	573.500	4.650	4.440
Décembre	584.000	561.000	4.450	4.235

(a) Moyenne journalière des cours.

Cependant, la France demeure, parmi les grandes puissances, et l'Inde mise à part, le pays où le cours de l'or est des plus élevés. Sur la base du prix du kilogramme d'or fin au marché officiel et du cours du dollar-billet au marché parallèle, les

« pointes » de la valeur en dollars de l'once d'or fin à Paris se sont établies comme suit :

Cours de l'once d'or à Paris (en dollars).
(Année 1951.)

8 janvier	45,79	2 juillet	41,02
18 janvier	44,56	28 septembre	43
20 mars	41,22	15 octobre	42,52
27 avril	43,88	19 novembre	41,96
30 mai	41,90	28 novembre	41
14 juin	43,38	17 décembre	41,64

Les cours ci-dessus dépassent notablement le prix officiel américain de 35 dollars l'once.

C. — La réglementation des changes.

En 1951, au fur et à mesure que la situation monétaire intérieure et extérieure s'aggravait, la réglementation des opérations de change et des actes générateurs de ces opérations a été renforcée, de sorte que certains assouplissements réalisés en 1949-1950 ont été plus ou moins suspendus.

a) *Mesures destinées à protéger les réserves de change et à combattre les opérations spéculatives.* — Un décret du 28 février 1951 a abrogé, sous réserve de certaines dispositions transitoires, le décret du 23 mars 1948 qui assimilait à une conversion en francs d'avoirs non déclarés l'importation de marchandises payées à l'aide de ces avoirs (importations dites « sans paiement »). Il a donc été mis fin à la possibilité de régulariser de cette matière la situation des avoirs dissimulés à l'étranger.

A partir de 1949, un régime de plus en plus libéral avait été instauré en matière d'allocations de devises aux touristes et de mouvements de fonds par voyageurs, dans le but d'obtenir un raffermissement des cours du franc à l'étranger. Des abus s'étant produits et des transactions spéculatives ayant pesé sur les réserves de change, des restrictions furent apportées à la délivrance de moyens de paiement aux personnes se rendant à l'étranger, et notamment dans les pays à monnaie forte [3], et aux transferts de capitaux à l'intérieur de la zone franc [4]. Ainsi la loi du

3. Instructions de l'Office des changes n°s 475 et 481. Les avis, instructions, notes cités dans cet article émanent de l'Office des changes.
4. Instruction n° 439; Avis n°s 493-495.

sur le marché libre ou sur le marché officiel ou des avoirs existant au crédit de comptes étrangers.

L'Office des changes s'est engagé à autoriser le transfert, dans la devise originelle, des sommes provenant de la liquidation des investissements financés avec des monnaies fortes ou des francs libres.

Mais en raison de l'aggravation de la position française au sein de l'U. E. P., les virements entre comptes ouverts à des résidents de pays membres ont été de nouveau subordonnés à une autorisation de l'Office des changes [14] lorsqu'ils mettent en jeu des comptes de nationalités différentes. Il s'agissait de mettre obstacle aux opérations qui augmentaient les créances de la France en devises faibles aux dépens des créances en devises fortes [15].

D. — La balance des comptes.

En 1951, la balance des comptes a évolué dans un sens peu favorable au maintien de la valeur externe du franc.

En 1950, la balance du commerce avait été pratiquement équilibrée, le déficit envers les pays étrangers étant compensé par un excédent envers les territoires d'Outre-Mer. Mais en 1951 cette balance a accusé un déficit global net de 128 milliards de francs égal à la différence entre le déficit envers les pays étrangers et l'excédent envers les territoires d'Outre-Mer. Le déficit envers la zone sterling (241 milliards) a été presque double de celui envers la zone dollar (125 milliards).

Commerce extérieur de la France en 1951 (millions de francs).

	Etranger	Colonies	Total
	—	—	—
Importations	1.272.362	334.885	1.607.247
Exportations	933.362	545.492	1.478.854
Déficit —	— 339.000	—	— 128.393
Excédent + ...		+ 210.607	

Quant à la position de la France à l'U. E. P., qui couvre à

14. Avis n° 504; Instruction n° 476.
15. En janvier-février 1952 est intervenu un renforcement sensible du contrôle des changes qui abroge une bonne partie des mesures libérales prises antérieurement en ce qui concerne le financement des importations, l'utilisation du produit des exportations, la délivrance de devises aux voyageurs et touristes et le régime des avoirs étrangers en France.

la fois les transactions visibles et invisibles, elle est devenue débitrice à partir d'avril.

Position de la France à l'U. E. P.

(En milliers d'unités de compte.) (*a*)

	Position nette mensuelle — débitrice + créditrice	Position cumulative nette — débitrice + créditrice
Janvier	+ 20.223	+ 232.583
Février	+ 12.283	+ 244.866
Mars	+ 26.019	+ 270.885
Avril	— 32.000	+ 238.885
Mai	— 14.028	+ 224.857
Juin	— 29.592	+ 195.265
Juillet	— 29.525	+ 165.740
Août	— 27.529	+ 138.211
Septembre	— 50.386	+ 87.825
Octobre	— 168.659	— 66.834
Novembre	— 48.153	— 114.987
Décembre	— 68.985	— 183.972

(*a*) Unité équivalente au dollar U.S.A.

Les principaux changements survenus au cours du premier semestre 1951 dans la balance des paiements sont précisés dans le tabeau ci-après. Le ministère des Finances n'a pas encore publié, à l'heure où nous écrivons, les statistiques d'ensemble pour l'année. Mais il est certain qu'elles seront moins rassurantes qu'en 1950 si l'on se réfère à la diminution des réserves de change de la Banque de France et aux déclarations faites par le ministre des Finances et des Affaires économiques devant l'Assemblée nationale le 16 novembre 1951. Le ministre a souligné, en effet, qu'après l'amélioration intervenue en 1950 et au début de 1951, la balance des paiements s'était brutalement retournée en avril en raison des importations massives de matières premières — dont les prix ont monté considérablement depuis 1950 —, de l'augmentation des prix français — qui rend les exportations plus difficiles —, de la défiance monétaire — qui a entraîné des retards dans les rapatriements de devises et des achats spéculatifs de moyens de paiement étrangers. En conséquence, la cadence des pertes du Fonds de stabilisation en or et en devises s'est dangereusement accélérée et les demandes de dollars sur le marché libre ont sensiblement dépassé les offres. « Au cours du premier trimestre 1951, les cessions sur le marché ont atteint 42 millions de dollars contre 21 d'achats.

Au cours du deuxième trimestre, le marché a reçu 42 millions de dollars contre 30 millions de prélèvements; à partir de juillet, 33 millions de cessions contre 39 millions de prélèvements; en août, 36 millions de cessions contre 41 de prélèvements; 26 millions d'entrées en septembre contre 68 de sorties; en octobre, 27 millions de cessions contre 94 de prélèvements. »[16].

Balance générale des paiements.

(En millions de dollars U. S. A.)

	1950		1er semestre 1951	
Paiements courants :	Recettes	Dépenses	Recettes	Dépenses
Règlements commerciaux	1.905	2.125	1.362	1.629
Revenus et services	232	225	82	98
Voyageurs et touristes	185	44	71	28
Opérations du Trésor	5	117	30	56
Solde débiteur de la balance des T. O.-M. avec l'étranger	»	123	»	15
Divers	173	104	51	24
TOTAL	2.500	2.738	1 596	1.850
DÉFICIT	238		254	
Opérations en capital :				
Aide américaine	528	»	244	»
Crédit accordé par ou à l'U. E. P.	»	144	»	20
Investissements et crédits privés	196	35	84	38
Investissements et emprunts publics	55	193	3	51
Mouvements des comptes des accords de paiement	43	154	38(a)	»
Mouvements des comptes étrangers en francs	145	»	35	»
Mouvements des avoirs en or et en devises (b) :				
Publics	»	157	»	64
Privés	»	48	»	22
Erreurs et omissions	2	»	45	»
TOTAL	969	731	449	195
SOLDE		238		254

(a) Solde net.
(b) En dépenses : augmentation; en recettes : diminution.

*
* *

Au printemps de 1950 on aurait pu croire que la valeur du franc, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur, avait enfin trouvé un

16. Compte rendu des débats à l'Assemblée nationale. 2e séance du 16 novembre 1951.

certain équilibre. L'évolution de la situation internationale et les difficultés nouvelles qui sont apparues dans les domaines intérieurs touchant de près la monnaie n'ont pas tardé à remettre en question les quelques progrès réalisés dans la voie de la stabilisation monétaire, toujours reportée à une échéance ultérieure depuis la fin de la guerre. Cette stabilisation ne peut d'ailleurs être réalisée uniquement par des ajustements techniques. Ils sont impuissants à réparer seuls les dommages causés par le dernier conflit et par une politique qui n'a pas toujours eu comme objectif la défense des intérêts collectifs de la nation. Sans un véritable assainissement économique et financier, sans un travail productif, il n'est pas de salut pour le franc.

Fernand MOLIÈXE.

LES CAISSES D'ÉPARGNE EN 1951

SOMMAIRE : *Evolution générale des dépôts. — Répartition. — Emplois.*

I. — EVOLUTION GÉNÉRALE DES DÉPÔTS.

Le montant total des dépôts dans les caisses d'épargne (Caisse nationale et caisses privées) a atteint 689,3 milliards à fin décembre 1951 contre 615,6 milliards à fin décembre 1950. L'augmentation a été de 74 milliards, c'est-à-dire de 12 % du montant des dépôts au début de l'année. En 1950, l'accroissement des dépôts avait été de 124 milliards, représentant 25 % des montants déposés en début d'exercice[1].

Exprimé en monnaie constante, le montant total des dépôts a diminué d'une année à l'autre. La hausse des prix a, en effet, entraîné un amenuisement de la valeur réelle des dépôts anciens que les nouveaux apports de l'épargne n'ont pas réussi à compenser. Si l'on se réfère, pour l'évaluation, à l'indice moyen des prix de gros, le total des dépôts ressort en francs 1938 :

— à environ 27 milliards en décembre 1951 contre
— un peu plus de 28 milliards à la fin de 1950
— et presque 64 milliards en décembre 1938.

Les conditions des dépôts dans les caisses d'épargne n'ont pas varié en 1951. Les taux d'intérêts servis aux déposants ont été maintenus à leur niveau du 1er janvier 1950 : 2,75 % pour la Caisse nationale et 3 % pour les caisses privées. Les maxima de dépôts sont restés fixés, depuis le 25 avril 1950, à 300.000 fr. pour les particuliers et à 1.500.000 francs pour les associations autorisées.

Les caisses privées ont ainsi continué à bénéficier d'un léger avantage par rapport à la Caisse nationale. Leurs dépôts repré-

1. Voir ci-contre le tableau donnant l'évolution mensuelle des dépôts et le détail des versements et des prélèvements.

sentaient, à la fin de décembre 1951, 52,44 % du total des dépôts contre 52,36 % à fin décembre 1950.

L'évolution des dépôts au cours de l'année a été différente, en 1951, de ce qu'elle avait été en 1949 et en 1950 :

1° Les excédents de dépôts ont été relativement faibles dans les premiers mois de l'année, alors qu'à l'habitude on constatait à cette époque une expansion saisonnière. Ils n'ont, notamment, atteint que 5 milliards entre fin février et fin mai 1951 contre 32 milliards pour la période correspondante de 1950. Ce fléchissement est certainement imputable à l'émission des Bons de la Défense nationale, réalisée entre le 22 février et le 22 mars. Cette émission a drainé une part importante des disponibilités flottantes, précisément à l'époque des plus fortes rentrées des caisses d'épargne. Sur une émission totale de 65 milliards, il a été souscrit une quinzaine de milliards de Bons en coupures de 10.000 francs, les autres coupures étant d'un montant plus élevé, 100.000 francs, 1 million... Il est à présumer que la clientèle des caisses d'épargne a surtout utilisé les Bons de 10.000 francs, dont le montant mesurerait ainsi l'ordre de grandeur de la concurrence faite aux caisses.

2° La diminution des excédents de dépôts en 1951, si elle a été accentuée par l'émission des Bons de la Défense nationale, n'en a pas moins été générale au cours de l'année. Les versements de la clientèle sont restés à peu près à leur niveau de 1950 (276,5 milliards en 1951 contre 266,8 en 1950). Les prélèvements ont, par contre, augmenté de près de 50 % (219 milliards en 1951 contre 150,4 en 1950). Tout s'est, par conséquent, passé comme si une partie des déposants avait continué à apporter ses économies aux caisses d'épargne, tandis que d'autres déposants retiraient les avoirs antérieurement accumulés.

L'étude de la répartition des dépôts paraît confirmer ce point de vue.

II. — Répartition des dépôts.

La répartition géographique des dépôts ne semble pas avoir subi de sensibles modifications depuis 1950. L'évolution de cette répartition est d'ailleurs très lente et son sens ne peut être dégagé que par la comparaison entre plusieurs exercices.

La répartition des dépôts d'après l'importance des livrets a, par contre, été très différente en 1950 et en 1951. Le tableau suivant, établi par épreuves et extrapolation, ne saurait évidemment prétendre à une exactitude rigoureuse. Il permet toutefois de discerner l'orientation des dépôts en 1951.

Répartition des dépôts d'après l'importance des livrets
(Caisse nationale et caisses privées).

Montant des livrets	Nombre de déposants en fin d'année (en millions)			Total des dépôts en fin d'année (en milliards)		
	1949	1950	1951	1949	1950	1951
De 0 à 3.000 fr..	13,2	12,9	12,6	12	12	11
De 3.000 à 20.000 fr..	5,1	4,9	5,3	33	33	41
De 20.000 à 40.000 fr..	2,2	2,1	2,1	47	45	43
De 40.000 à 60.000 fr..	1,6	1,5	1,5	65	59	61
De 60.000 à 100.000 fr..	1,3	1,3	1,3	89	82	86
Total des livrets inférieurs à 100.000 fr. ..	23,4	22,7	22.8	246	231	242
De 100.000 à 200.000 fr.		2	1.9	235	222	219
Plus de 200.000 fr.	1,8	0,7	0,9	5	155	228
Total des livrets supérieurs à 100.000 fr. ..	1,8	2,7	2,8	240	377	447
TOTAL GÉNÉRAL....	25,2	25,4	25,6	486	608	689

Le tableau montre que les variations ont, comme en 1950, uniquement affecté les dépôts supérieurs à 200.000 francs. Mais il est possible de pousser l'analyse plus loin. M. Gibrat a, en effet, montré que les phénomènes de répartition obéissent, d'une façon très générale, à une loi de progressivité [2]. Il a établi que, dans de nombreux domaines, les courbes expérimentales se rapprochent de courbes de forme exponentielle, celles-ci se traduisant par des droites sur un graphique à coordonnées semi-logarithmiques.

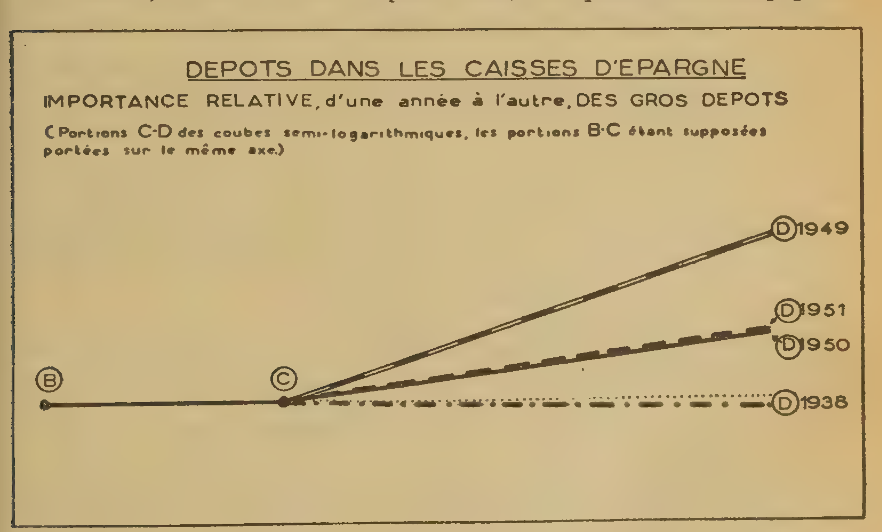
Cette loi générale de progressivité semble s'appliquer aux caisses d'épargne, ainsi que le montre le graphique ci-contre, qui traduit en coordonnées semi-logarithmiques la répartition des dépôts selon l'importance des livrets à la fin des années 1938, 1949, 1950 et 1951.

2. R. Gibrat, *Les inégalités économiques*, Sirey, 1931.

On remarquera qu'aucune des courbes annuelles ne se confond avec la droite théorique de Gibrat, mais que toutes ces courbes sont, à peu de chose près, formées de quatre tronçons de droites, correspondant chacun à un certain nombre de « tranches » de dépôts. La détermination de ces tranches, faite plus ou moins arbitrairement, a varié selon les époques. On notera toutefois qu'aux points de rupture des courbes, les valeurs en pouvoir d'achat réel restent du même ordre de grandeur[3]. Pour être rigoureusement comparables, les droites représentatives devraient, sans doute, être ici plus courtes, et là plus ascendantes. Mais il est cependant possible de dégager de l'examen du graphique les tendances générales de l'évolution.

La partie OA des courbes n'a pas de signification particulière. Le nombre des très petits comptes s'est fortement accru depuis 1938, passant de 4 à 13 millions, soit la moitié des livrets contre 40 %. Mais il s'agit là d'une politique systématique d'offre de livrets par les entreprises, les municipalités et les caisses privées, en vue de développer l'esprit d'épargne (naissances, succès au certificat d'études...).

On remarquera, d'une façon générale, que les tronçons de droite AB, BC et CD ont, depuis 1949, une pente beaucoup plus



3. Par exemple, le point C se place :
en 1939, à 10.000 francs;
en 1950, à 200.000 francs équivalent à 9.100 francs 1939;
en 1951, à 200.000 francs équivalent à 7.500 francs 1939.

faible qu'en 1938. L'amenuisement du pouvoir d'achat des dépôts d'épargne s'est accompagné d'une nette diminution de leur progressivité.

Par ailleurs, en 1938, la progressivité des dépôts s'atténuait légèrement à mesure que leur montant s'accroissait : BC avait une pente un peu plus faible que AB, et CD une moindre pente que BC.

Dans les années 1949 à 1951, c'est le contraire qui s'est produit, et la progressivité s'est accrue davantage pour les dépôts les plus élevés. L'évolution est particulièrement visible pour la courbe CD (dépôts supérieurs à 200.000 francs), comme le montre le graphique ci-contre, qui donne, pour les différentes années, la pente de CD par rapport à celle de BC.

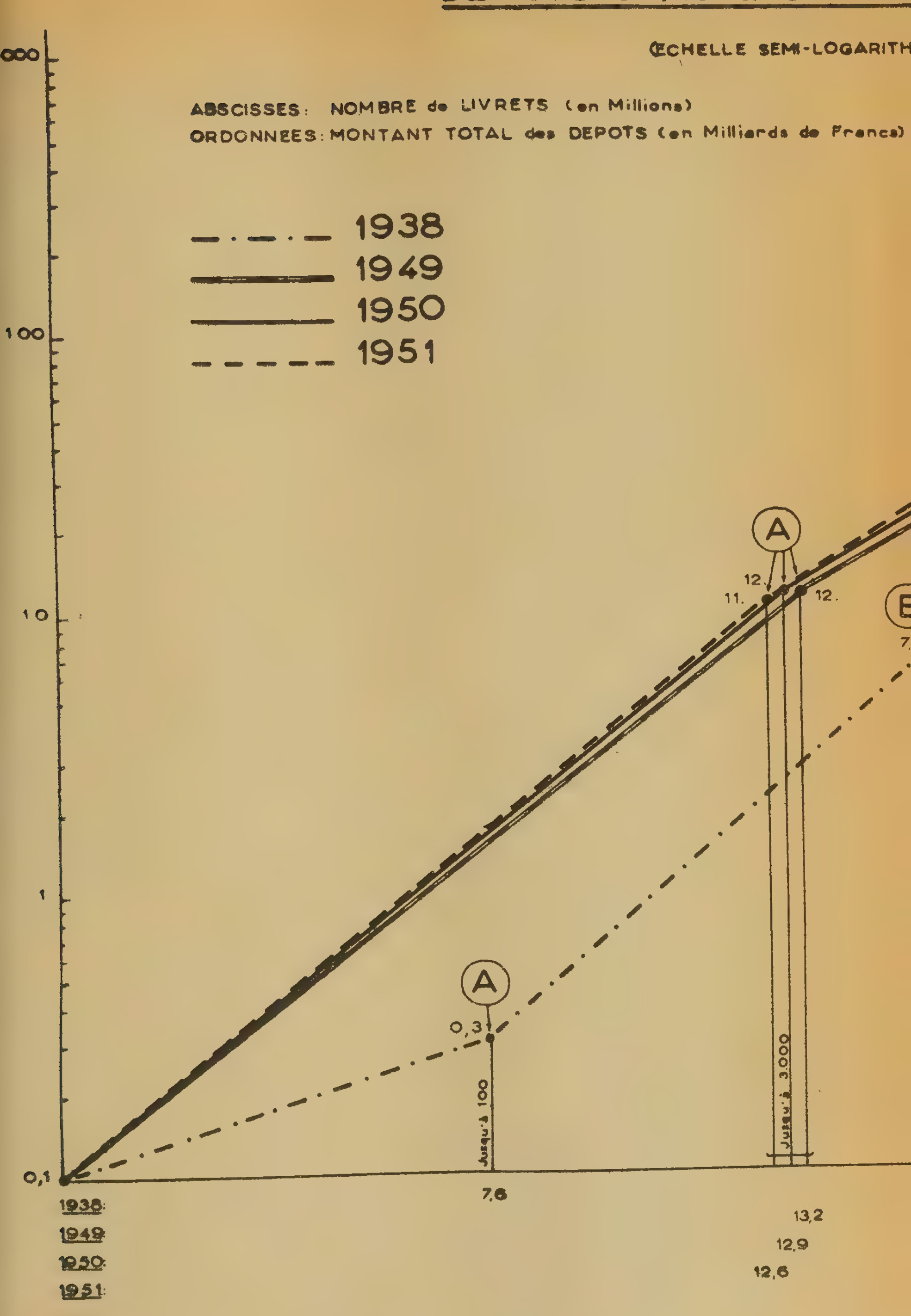
On voit que depuis 1949 la pente de CD a été constamment supérieure à celle de BC, contrairement à ce qui était observé en 1938, année normale, ce qui laisse penser à l'intervention de classes de déposants qui ne venaient pas aux caisses d'épargne avant la guerre

Si en 1950 et 1951, CD avait eu, comme en 1938, une pente légèrement inférieure à BC, le point D se serait situé, dans l'échelle des ordonnées, environ 50 milliards au-dessous de la position qu'il occupe sur les courbes. Ce chiffre de 50 milliards mesure, semble-t-il, l'ordre de grandeur de l'intervention qui peut être attribuée à de nouvelles classes de déposants. S'il en est ainsi, l'intervention de ces déposants a été proportionnellement plus importante en 1951 (50 milliards sur un excédent total de dépôts de 74 milliards) qu'en 1950 (50 milliards sur un excédent total de 125 milliards). Les déposants habituels des Caisses auraient, par conséquent, moins épargné en 1951 qu'en 1950 (24 milliards contre 75).

En définitive, le ralentissement observé dans l'expansion des dépôts est imputable à deux causes principales :

1° La stabilité, déjà constatée en 1950, des dépôts inférieurs à 200.000 francs.

Cette stabilité est probablement en rapport avec la hausse des prix intervenue au cours de ces deux années. Malgré l'augmentation des salaires et des revenus, la hausse des prix a limité les possibilités d'épargne des classes modestes, ou les a incitées à des achats de précaution, l'épargne en nature étant,


DEPOTS DANS LES CAIS
(ECHELLE SEMI-LOGARITH
ABSCISSES: NOMBRE de LIVRETS (en Millions)
ORDONNEES: MONTANT TOTAL des DEPOTS (en Milliards de Francs)
1938
1949
1950
1951
1.000
100
10
1
0,1
A
12.
11.
12.
0,3
Jusqu'à 100
Jusqu'à 3.000
7,6
13,2
12,9
12,6
1938:
1949:
1950:
1951:

en définitive, considérée comme plus rentable que l'épargne en monnaie.

2° La moindre expansion, en 1951, des dépôts supérieurs à 200.000 francs.

Cette catégorie de dépôts appartient généralement à des salariés aisés, à des artisans ou à des petits commerçants, et forme en quelque sorte leur réserve de liquidité. Il semble qu'en 1949 et 1950, cette réserve se soit accrue de disponibilités en attente d'emploi, disponibilités qui se sont trouvées réduites en 1951. La hausse des prix en a, sans doute, immobilisé une partie pour assurer le financement des stocks. Il est aussi possible que le marché des valeurs mobilières ait exercé une certaine attraction sur les déposants, en raison de la hausse des cours et de l'élévation des taux de rendement, qui ont été voisins de 6 1/2 % pour les valeurs à revenu fixe, et de 5 % pour les valeurs à revenu variable.

Dans ces conditions, les variations des dépôts supérieurs à 200.000 francs pourraient être imputées, moins à l'intervention de nouveaux déposants qu'à une série d'aménagements dans la trésorerie des déposants habituels. Ceux-ci auraient versé davantage aux caisses d'épargne en 1949 et 1950, parce que l'évolution de la conjoncture les incitait à se constituer de plus amples réserves de liquidités. Ils auraient recherché en 1951 des emplois réels ou plus rémunérateurs. Il s'agirait, en définitive, pour cette catégorie de déposants, moins d'une régression de l'épargne que d'une utilisation différente de cette épargne. Comme pour les dépôts plus modestes, on retrouve ici une certaine désaffection pour l'épargne en monnaie.

III. — Emploi des fonds des caisses d'épargne.

Il n'est guère possible cette année, en raison de l'origine très diverse des mouvements de fonds dans les caisses d'épargne, de mesurer valablement la mobilité des dépôts. Une clientèle « de passage » a manifestement quitté les caisses, ce qui a accru, d'une façon un peu artificielle, le montant des prélèvements. Mais, autant qu'on peut le savoir, les dépôts de la clientèle habituelle seraient restés aussi stables que l'an dernier. Il s'agit toujours, par conséquent, de dépôts à vue qui représentent, en fait, des capitaux à moyen terme (environ quatre ans).

La gestion de ces fonds a été assurée, comme les années précédentes, par la Caisse des dépôts et consignations. Mais l'année 1951 a été marquée par la mise en application de la loi du 24 juin 1950. Cette loi autorise les caisses privées à instruire directement les demandes de prêts des collectivités locales de leur ressort, ces prêts étant ensuite réalisés sous le contrôle et par l'intermédiaire de la Caisse des dépôts. Les caisses privées peuvent ainsi placer, chaque année, une fraction de leurs excédents de dépôts de l'année, fraction qui a été fixée, pour 1951, à 50 % des excédents de dépôts de 1950 (décret du 1er novembre 1950).

Les caisses privées ont utilisé, à 300 millions près, le plafond de 34 milliards qui leur était imparti[1]. Le démarrage a été lent. Sur 3,271 demandes présentées par les caisses, 20 % l'ont été pendant le premier semestre, 30 % pendant le troisième trimestre et 50 % pendant le quatrième trimestre.

D'une façon générale, les demandes retenues par les caisses étaient justifiées par l'intérêt des travaux à entreprendre. En chiffres ronds :

10 mds	soit environ	30 %	du total des prêts demandés concernaient	les habitations à loyer modéré,
7 mds		20 %		des travaux communaux,
5 mds		15 %		l'électrification et l'adduction d'eau,
2,3 mds		7 %		les constructions scolaires.

Une cinquantaine de dossiers, représentant 332 millions, c'est-à-dire à peine 1 % des capitaux demandés, ont été refusés par la Caisse des dépôts. Il s'agissait, en général, de travaux sans doute utiles — construction de stades ou de salles de fêtes — mais qu'il a paru préférable de différer en raison de la pénurie actuelle de capitaux.

Ainsi les caisses privées ont, dans l'ensemble, su observer d'elles-mêmes la discipline qu'impose l'intérêt général. La Caisse des dépôts n'a guère eu à intervenir, et encore l'a-t-elle peut-être fait avec l'accord tacite des caisses d'épargne intéressées, auxquelles il était difficile de résister seules aux sollicitations dont elles étaient l'objet sur le plan local.

1. Les renseignements qui suivent ont été puisés dans l'article très documenté que le *Journal des caisses d'épargne* a fait paraître sur la question dans son numéro de février 1952.

Il est évident que tous les prêts demandés n'ont pas été réalisés en 1951. Au 31 décembre, la moitié seulement des contrats était établie (ce qui correspond en gros aux demandes déposées avant le 30 septembre) et 11 milliards avaient donné lieu à un versement effectif au profit des emprunteurs.

Un très gros effort de trésorerie sera ainsi demandé à la Caisse des dépôts en 1952, puisqu'elle devra régler environ 23 milliards au titre des demandes de prêts déposées en 1951, et peut-être une vingtaine de milliards au titre des dossiers qui seront constitués en 1952 [5].

C'est, au total, quelque 40 milliards que la Caisse des dépôts devra fournir cette année. Il paraît certain qu'elle n'aurait jamais prêté autant d'argent aux collectivités locales par la voie des opérations directes qu'elle pratiquait avant l'intervention de la loi du 24 juin 1950. Elle se trouvera ainsi privée de capitaux importants, au détriment du Trésor et des organismes qui la sollicitent pour des prêts d'un intérêt général évident (aménagement du Rhin, du Rhône, etc.). En dernière analyse, ce sera sans doute le Trésor qui fournira, en moins prenant, l'argent prêté aux collectivités locales dans le cadre de la loi du 24 juin 1950.

1952 paraît devoir être, à ce point de vue, une année exceptionnelle, puisque les charges de trésorerie de la Caisse des dépôts résulteront du cumul de deux années de prêts, dont l'une a suivi un exercice où se sont dégagés d'importants excédents de dépôts. En année normale, le déséquilibre sera certainement beaucoup moins considérable. Les prêts afférents à l'année 1952 elle-même ne représentent déjà qu'une vingtaine de milliards, c'est-à-dire un chiffre assez peu supérieur à celui des prêts que la Caisse des dépôts aurait pu consentir aux collectivités locales par voie d'opérations directes.

J. MILLET.

5. Par suite de la diminution des excédents de dépôts en 1951, ce chiffre est notablement inférieur au précédent.

Dépôts en fin de mois dans les Caisses d'épargne.
(en milliards de francs).

	Caisse nationale					Caisses ordinaires					Total				
	Total des dépôts	Versements au cours du mois	Prélèvements au cours du mois	Excédents ou déficits (a)	Variations des dépôts (a)	Total des dépôts	Versements au cours du mois	Prélèvements au cours du mois	Excédents ou déficits (a)	Variations des dépôts (a)	Total des dépôts	Versements au cours du mois	Prélèvements au cours du mois	Excédents ou déficits (a)	Variations des dépôts (a)
Décembre 1950	293,5					322,1					615 6				
Janvier 1951	299,9	14	7,6	+ 6,4	+ 6,4	334	16,4	7,8	+ 8,6	+11,9	633,9	30,4	15,4	+15	+18,3
Février —	302,8	11,5	8,6	+ 2,9	+ 2,9	338,2	11,6	7,6	+ 4	+ 4,2	641	23.1	16,2	+ 6,9	+ 7,1
Mars —	302,8	10,8	10,8	»	»	339	9 7	9,1	+ 0.6	+ 0,8	641,8	20,5	19,9	+ 0.6	+ 0,8
Avril —	303 8	10,5	9,5	+ 1	+ 1	340,4	10,1	8,7	+ 1 4	+ 1,4	644.2	20,6	18,2	+ 2,4	+ 2,4
Mai —	312,1	10,2	9,4	+ 0,8	+ 8,3	341,3	9,2	8,3	+ 0,9	+ 0.9	653,4	19 4	17,7	+ 1,7	+ 9,2
Juin —	313,8	11,2	9,5	+ 1,7	+ 1,7	343,2	10	8,1	+ 1,9	+ 1,9	657	21,2	17,6	+ 3,6	+ 3,6
Juillet —	317,3	12,7	9,2	+ 3,5	+ 3,5	347,1	11.6	7,7	+ 3,9	+ 3,9	664.4	24,3	16,9	+ 7,4	+ 7,4
Août —	322	12,9	8,2	+ 4 7	+ 4,7	352,1	11,4	6,6	+ 4,8	+ 5	674 1	24.3	14,8	+ 9,5	+ 9,7
Septembre —	323,4	10,9	9,5	+ 1,4	+ 1,4	353,6	9,6	8,2	+ 1,4	+ 1,5	677	20,5	17,7	+ 2,8	+ 2,9
Octobre —	323,1	12,1	12,4	— 0,3	— 0,3	353	10,3	11	— 0.7	— 0,6	676,1	22,4	23,4	— 1	— 0.9
Novembre —	324,5	12 7	11,3	+ 1,4	+ 1,4	354,3	11,6	10,6	+ 1	+ 1.3	678,8	24,3	21,9	+ 2,4	+ 2,7
Décembre —	327,7	13,4	10,2	+ 3,2	+ 3,2	361,6	a 12,1	9,2	+ 2,9	+ 7,3	689,3	25,5	19,4	+ 6,1	+10,5
Totaux......		142,9	116,2	+26,7	+34,2		133,6	102,9	+30,7	+39,5		276,5	219,1	+57,4	+73,7

(a) Par suite de l'application des intérêts, la variation des impôts n'est généralement pas égale au solde des versements et des prélèvements. Elle est, en général, supérieure, mais peut être parfois inférieure, à la suite de certains décalages d'écritures.

LES ÉMISSIONS EN 1951

22-23 mars 1952.

SOMMAIRE : I. *Le secteur public et semi-public.* — II. *Le secteur privé.* — III. *Répartition des émissions effectuées par les entreprises françaises suivant leur genre d'activité.*

La présente étude analyse les statistiques établies dans le même cadre que celles dont il a été fait état l'an dernier pour les émissions réalisées au cours des années 1948, 1949 et 1950. Ces statistiques diffèrent de celles qui étaient précédemment utilisées sur trois points principaux :

a) Elles visent exclusivement les émissions de valeurs mobilières au sens strict, ce qui exclut les Bons du Trésor.

b) Elles ne récapitulent que les apports effectifs d'argent frais réalisés par le public, ce qui exclut du dénombrement les augmentations de capital réalisées par capitalisation des réserves, de même que les apports de fonds réalisés par l'Etat dans les sociétés d'économie mixte, et entraîne la comptabilisation des émissions d'obligations sur la base du prix d'émission réel, prime déduite.

c) Elles modifient les frontières antérieures — de plus en plus incertaines — qui délimitent le secteur dit « public et semi-public » et le secteur dit « privé » en rattachant notamment au premier nommé les organismes nationalisés et les collectivités dans lesquelles la participation de l'Etat est prépondérante.

On voudra bien, pour de plus amples détails, se reporter à l'article publié l'an dernier [1].

1. *Revue d'économie politique*, 1951, p. 340.

*
* *

Reclassées dans le cadre ainsi défini, les émissions des sept dernières années, exprimées en millions de francs courants, se récapitulent comme suit :

Années	Secteur public et semi-public		Secteur privé		Total
		%		%	
1945..........	11.352	30	26.476	70	37.828
1946..........	34.034	41,7	47.529	59,3	81.563
1947..........	21.832	34	42.204	66	64.036
1948..........	146.088	74	50.974	26	197.062
1949..........	123.084	69	54.733	31	177.817
1950..........	74.459	59	49.740	41	124.199
1951.	32.401	34	62.642	66	95.043

Ce tableau fait apparaître le déclin continu des émissions globales de valeurs mobilières depuis 1948 et la proportion rapidement décroissante de la part du secteur public et semi-public dans ces émissions globales.

On va successivement examiner ces deux catégories d'émissions pour ce qui concerne l'année 1951.

I. — LE SECTEUR PUBLIC ET SEMI-PUBLIC.

On reprend ci-après, pour faciliter les rapprochements, les subdivisions adoptées lors des précédents recensements.

A. — *Trésor et Crédit national.*

Aucune émission à long ou moyen terme n'a été réalisée par le *Trésor*, ni par le *Crédit national.*

Mentionnons pour mémoire l'émission de Bons de la Défense nationale à intérêt progressif à échéance maxima de cinq ans réalisée au cours du premier trimestre et qui a produit 43 milliards, mais qui, ayant mis en jeu les ressources du marché monétaire, n'est pas retenue dans la statistique ici analysée.

B. — *Collectivités locales et groupements de sinistrés.*

Dans la catégorie des emprunts de « *Collectivités locales* », la seule émission importante à mentionner est celle du département de la Seine qui a atteint 5 milliards. C'est un emprunt 6 % émis en juillet 1951 pour une durée de vingt ans.

Diverses autres collectivités se sont réparti environ 300 millions.

Quant aux *groupements de sinistrés*, leurs émissions dans le public leur ont procuré environ 1.700 millions d'argent frais.

C. — *Sociétés nationalisées ou d'économie mixte.*

Quatre de ces collectivités ont émis des emprunts importants.

En février 1951, la *Compagnie nationale du Rhône* a émis un emprunt 6 % à quinze ans, au prix de 9.575 francs par obligation de 10.000 francs nominal; le montant nominal souscrit s'est élevé à 3.500 millions.

En avril 1951, l'*Electricité de France* a émis au pair un emprunt 5 % à quinze ans, dit « des Grands Barrages », comportant faculté de remboursement au pair à l'expiration de la cinquième année et bénéficiant, au-delà de ce terme, d'une prime de consolidation et de primes progressives d'amortissement; le montant souscrit a atteint 13.050 millions.

En décembre 1951, la *S.N.C.F.* a émis au pair un emprunt 4 % remboursable le 1er décembre 1956, soit au bout de cinq ans et comportant des tirages trimestriels de « lots-kilomètres », donnant droit à des coupons de voyage gratuit. Cet emprunt, dont les caractéristiques s'écartent des types usuels, a produit 7 milliards.

Mentionnons enfin l'emprunt de la *Caisse nationale de Crédit agricole* dont l'émission commencée en décembre 1951 s'est poursuivie en janvier 1952 et sur le produit total (4,5 milliards) duquel la statistique utilisée retient 2 milliards pour 1951.

Cet emprunt à vingt ans, remboursable par annuités, fait ressortir un taux net de 6,87 % pour les porteurs n'usant pas de la faculté de remboursement anticipé.

***

Les emprunts du secteur public et semi-public émis durant les quatre dernières années sont récapitulés dans le tableau ci-après, dont le trait le plus saillant est assurément l'abstention complète du Trésor sur le marché des émissions de valeurs mobilières.

Emissions du Trésor, des collectivités publiques ou semi-publiques
(en millions de francs).

	1948	1949	1950	1951
Trésor et Crédit National	108.000	108.000	30.750	»
Collectivités locales et Groupements de sinistrés	35.140	772	24.611	7.000
Sociétés nationalisées ou d'économie mixte	2.948	14.312	19.098	25.401
	146.088	123.084	74.459	32.401

II. — Le secteur privé.

Bien que le secteur privé ait absorbé cette année environ les deux tiers du total des émissions, on ne saurait dire qu'il a eu la part du lion, tant les ordres de grandeur sont devenus dérisoires et hors de proportion avec les besoins. Il est notoire que depuis des années, les sociétés industrielles et commerciales pourvoient à la majeure part de leurs investissements par voie d'autofinancement et subsidiairement par recours à des crédits bancaires diversement relayés : le mode de financement autrefois dominant, l'émission de valeurs mobilières, ne vient plus — et de très loin — qu'en troisième position.

Actions et obligations. — Malgré cet effacement relatif du marché des émissions privées, la répartition de ces émissions entre titres à revenu fixe et titres à revenu variable demeure significative et mérite que l'on rappelle quelques chiffres précédemment fournis [2] qui éclairent l'évolution des tendances :

a) de 1931 à 1938 inclus, sur un montant global d'émissions nettes évalué à 24.856 millions, les actions figuraient pour 9.064 millions (37 %) et les obligations pour 15.792 millions (63 %);

b) de 1939 à 1945 inclus, cette proportion s'est peu modifiée : sur un montant global d'émissions nettes de 69.316 millions, les actions émises représentaient 21.255 millions (30 %) et les obligations 48.061 millions (70 %);

2. *Revue d'économie politique*, 1948, p. 1161, et 1951, p. 346.

c) mais à partir de 1946 la proportion se renverse et les émissions d'actions l'emportent sur les émissions d'obligations du secteur privé.

Pour la période 1946-1951, les souscriptions nouvelles du public (statistiques modifiées utilisées depuis l'an dernier) se sont élevées à 307.822 millions, dont 213.599 millions (70 %) sous forme d'actions et 94.223 millions (30 %) sous forme d'obligations.

D'une année à l'autre, la proportion des émissions d'actions dans les émissions totales du secteur privé a varié ainsi qu'il suit :

Années	%	Années	%
1943	40,3	1948	80
1944	53,7	1949	74,8
1945	27,4	1950	62,3
1946	55	1951	69,5
1947	73,9		

Cette préférence donnée aux actions trahit, d'une part, les appréhensions monétaires des investisseurs; d'autre part, le souci des organismes qui font des appels de fonds et des autorités de contrôle de recourir aux modalités les mieux adaptées à la conjoncture, compte tenu de ce que le secteur public et semi-public qui a pris une si grande extension, ne peut émettre sur le marché que des obligations.

Il est d'ailleurs indéniable que de nombreux épargnants demeurent attachés aux placements obligataires. Ceux-ci avaient marqué une nette reprise durant les quelques mois de stabilité qui précédèrent en 1949 et en 1950 les événements de Corée. Aussi, à l'heure présente, se préoccupe-t-on fort opportunément d'améliorer les caractéristiques classiques de cette forme de titres et de leur conférer certaines sécurités; on a récemment émis avec un plein succès un emprunt de 500 millions dont les obligations représentatives sont stipulées convertibles en actions de la société émettrice.

Une remarque empruntée à l'évolution des cours d'obligations du secteur public paraît devoir opportunément trouver place ici. En Bourse, les taux de capitalisation respectifs du secteur industriel *public* à revenu *fixe* et du secteur industriel *public* à revenu *indexé* se sont différenciés et dissociés de façon très nette au cours de l'année 1951. En décembre 1950, ils

ressortaient à 7,27 % pour le premier et 5,72 % pour le second. En décembre 1951, les taux ressortent à 7,43 % pour le revenu fixe et à 4,44 % pour le revenu indexé, alors que le taux de capitalisation de 295 valeurs à revenu variable ressort à 5,20 %.

Obligations du secteur privé. — En 1951, les émissions d'obligations du secteur privé ont représenté en francs courants un montant très voisin de celui de 1950 : 19.078 millions contre 18.752 millions. Pour les deux années, ces chiffres globaux se trouvent répartis trimestriellement ainsi qu'il suit :

	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre	4e trimestre	Total
1950............	708	2.106	4.574	11.364	18.752
1951............	2.140	3.292	3.038	10.608	19.078

Dans le montant indiqué ci-dessus figure notamment l'emprunt 6 % du Crédit foncier de France (8 milliards nominal) émis en octobre 1951 et remboursable en vingt ans.

D'une année à l'autre, les taux nets de rendement des obligations émises ont peu varié. Ces taux, calculés globalement pour les émissions tant du secteur privé que du secteur public et semi-public, ressortent en moyenne à 7,018 % pour 1951 contre 7,02 % pour 1950. Ils sont caractéristiques des réticences de l'épargne et grèvent les emprunteurs de charges nominales assez lourdes, qui ne manqueraient pas d'être révisées à bref délai si la stabilité monétaire venait enfin à s'instaurer. On notera, sans y attacher une signification particulière, que le maximum a été atteint en août 1941 avec 7,36 % et qu'une légère détente du taux a été enregistrée dans le dernier trimestre, les moyennes mensuelles d'octobre, novembre et décembre ayant été respectivement de 6,79 %, 6,93 % et 6,75 %.

Emissions d'actions. — La statistique utilisée ne relève que les montants effectivement souscrits par le public et marque une progression assez sensible d'une année à l'autre, ainsi

qu'en témoigne le tableau comparatif suivant, établi par trimestre, comme pour les obligations.

	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre	4e trimestre	Total
1950............	8.603	10.316	6.040	6.029	30.988
1951............	5.248	10.604	8.628	19.084	43.564

Pour 1951, ce chiffre de 43.564 millions se décompose ainsi qu'il suit :

Montants versés par le public :

— pour la constitution de sociétés	1.826 millions
— pour augmentation de capital	40.133 millions
— pour libération d'actions émises antérieurement	1.605 millions
	43.564 millions

On le rapprochera des chiffres établis par le Service des Etudes du Crédit Lyonnais et d'où résulte que le montant nominal global émis en 1951 s'est élevé à 120.975 millions, dont 50.682 souscrits en espèces, 19.516 représentés par des apports et 50.777 corespondant à des incorporations de réserves dans les capitaux sociaux.

On notera enfin la recrudescence marquée des émissions d'actions au cours du quatrième trimestre 1951. Ce fait est à rapprocher de la reprise d'activité très nette qui s'est manifestée en Bourse à partir du mois d'octobre. Dans ce climat nouveau, les augmentations de capital ont été facilitées et leur annonce a parfois été marquée par une hausse des titres anciens, alors que le réflexe inverse jouait jusqu'alors presque automatiquement. Une forte proportion des émissions s'est effectuée au pair ou avec des primes très modérées et le marché des droits de souscription en a appelé de sa dépression antérieure.

Le tableau ci-après résume les indications qui viennent d'être fournies et les complète en mettant en regard les montants émis en 1951 et ceux des trois années précédentes.

Emissions des sociétés en numéraire, actions et obligations
(en millions de francs).

Emissions du Secteur privé Actions et obligations	1948	1949	1950	1951
Actions.				
(Emissions contre espèces) Montant effectif versé ....(a)	43.021	42.340	44.136	47.099
Sommes non versées par le public ou restituées au marché ....(b)	2.314	1.372	13.148	3.535
Différence (a — b) souscriptions nouvelles du public ......(c)	40.707	40.968	30.988	43.564
Obligations.				
Montant effectif versé ......(a)	10.465	14.112	18.869	19110
Sommes non versées par le public ou restituées au marché ....(b)	198	347	117	32
Différence (a — b) souscriptions nouvelles du public ......(c)	10.267	13.765	18.752	19.078
Ensemble.				
Souscriptions nouvelles du publics ....(c)	50.974	54.733	49.740	62.642
Pourcentages.				
Actions	80 %	74,85 %	62,30 %	69,5 %
Obligations	20 %	25,15 %	37,70 %	30,5 %

III. — Répartition des émissions effectuées par les entreprises françaises suivant leur genre d'activité.

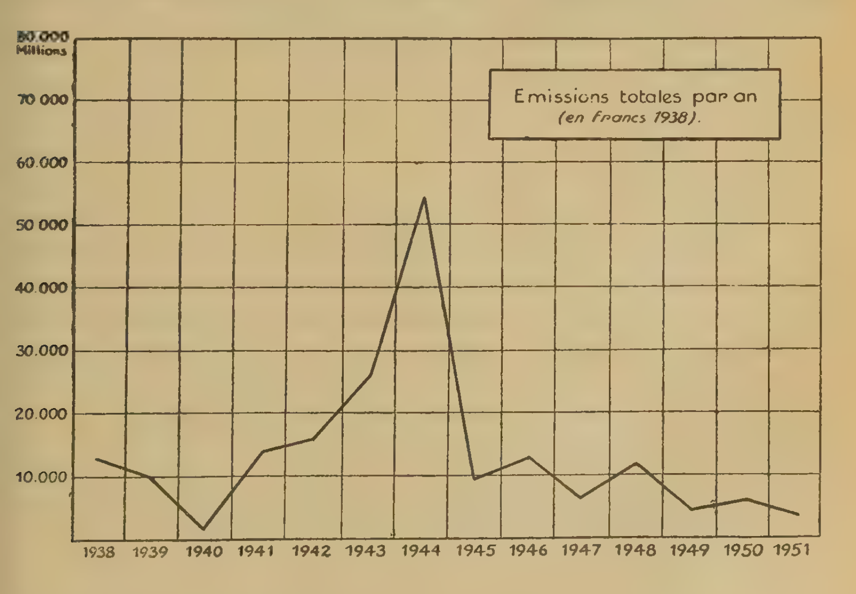
On a fourni l'an dernier un tableau des émissions réparties d'après le genre d'activité des organismes émetteurs. La mise à jour de ce tableau n'a pu être faite pour l'entier exercice 1951 et n'est opérée présentement que pour les trois premiers trimestres. Etant donnée l'importance relative considérable des émissions du quatrième trimestre non encore recensées, il paraît sans intérêt de présenter un tableau partiel et provisoire. On se bornera à donner globalement le montant des émissions d'actions et d'obligations réalisées soit par les entreprises du secteur privé, soit par les entreprises d'économie mixte au cours des quatre dernières années. Le détail par catégorie figure, pour les années 1948 à 1950, dans la Revue de 1951; pour l'année 1951, il sera donné dans le prochain Annuaire.

	1948	1949	1950	1951
Entreprises du secteur privé.				
Actions	40.707	40.908	30.988	43.564
Obligations	10.267	13.765	18.752	19.078
Entreprises d'économie mixte :				
Obligations	2.948	14.312	19.098	25.401
TOTAL DES OBLIGATIONS......	13.215	28.077	37.850	44.479
TOTAL GÉNÉRAL	53.922	69.045	68.838	88.043

IV. — CONCLUSION.

Les quelques remarques qui ont été fournies plus haut, en commentaire des statistiques analysées, peuvent être utilement complétées par une évaluation *en francs constants* des émissions réalisées depuis la dernière année d'avant-guerre.

Dans une étude précédente [3], cette évaluation avait été faite sur la base du franc de germinal, pour les années 1931 à 1946. Il paraît préférable de prendre maintenant pour unité de mesure la valeur du franc de 1938, cette année servant de référence courante. La conversion en francs 1938 des francs courants est effectuée sur la base des indices de prix, d'après



3. *Revue d'économie politique*, 1948, p. 1165.

la méthode utilisée par l'*Inventaire*, récemment publié, de la situation financière au 31 décembre 1951 (p. 110).

Montant des émisions de valeurs mobilières de 1938 à 1951 en millions de francs valeur 1938

(d'après les coefficients de transformation des francs courants en francs 1938).

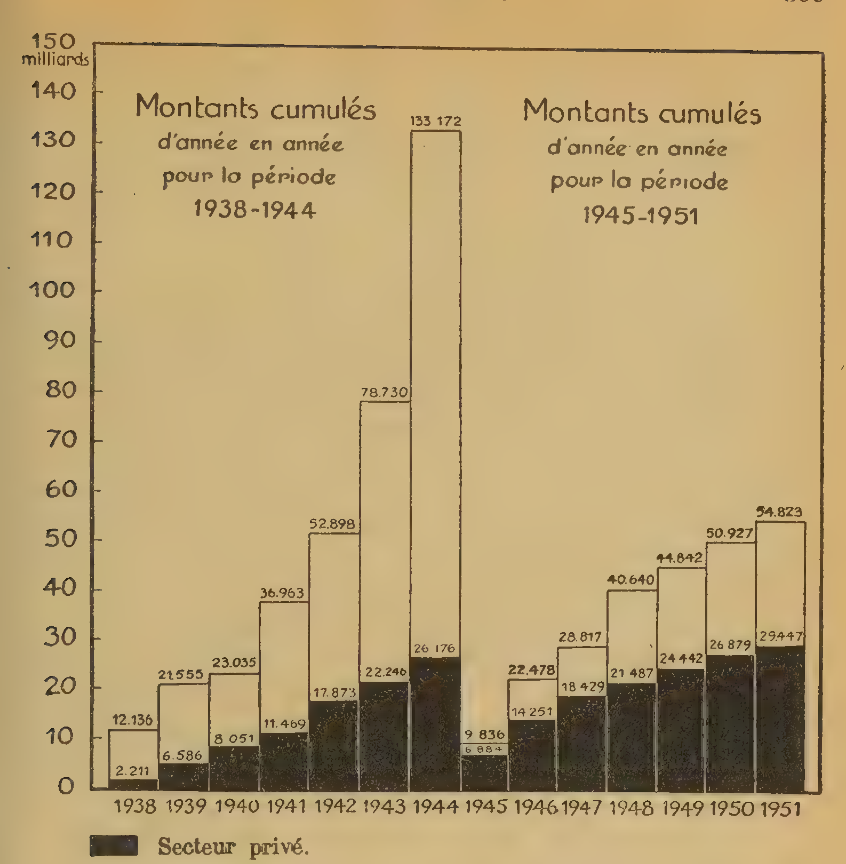
	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944
Total Secteur public et semi-public	9.925	5.044	15,6	10.510	9.531	21.459	50.513
Secteur privé.							
Actions en espèces	1.679	1.630	522	3.533	3.936	2.843	2.023
Obligations en espèces	532	2.745	943	— 115	2.468	1.530	1.907
Total	2.211	4.375	1.465	3.418	6.404	4.373	3.930
Ensemble des émissions publiques et privées	12 136	9.419	1.480,6	13.928	15.935	25.832	54.443

	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951
Total Secteur public et semi-public	2.952	5.275	2.161	8.765	1.247	3 648	1.328
Secteur privé.							
Actions en espèces	1.886	4.056	3.089	2.442	2.212	1.518	1.786
Obligations en espèces	4.998	3.311	1.089	616	743	919	782
Total	6.884	7.367	4.178	3.058	2.955	2.437	2.568
Ensemble des émissions publiques et privées	9.836	12.642	6.339	11.823	4.202	6.065	3.896

Les chiffres de ce tableau donnent la mesure de l'affaiblissement du marché financier et de ses facultés de financement réelles (voir graphique de la page précédente).

De 1938 à 1944, avec des sautes fort accentuées d'une année à l'autre, il a été émis au total 133.173 millions de francs 1938, répartis à raison de 106.977 millions pour le secteur public et semi-public et 26.176 millions pour le secteur privé.

De 1945 à 1951, pour une période de même durée que la précédente, le total des émissions se réduit à 54.823 millions de francs 1938, dont 25.376 sont allés au secteur public ou semi-public et 29.447 au secteur privé (Voir graphique).



Cette chute de potentiel se produit dans une période où les besoins de capitaux ont été particulièrement pressants. Aussi a-t-il été nécessaire d'y parer par une série de procédés dont la mise en œuvre a, du reste, concouru à dégrader la monnaie et à rendre d'année en année plus inefficace le concours du marché financier qui ne peut être sollicité avec fruit qu'en période de stabilité.

Une étude récente des procédés de financement auxquels il a été recouru pour l'équipement de la France [1], aboutissait à constater que les investissements réalisés pour l'énergie, les transports, l'agriculture, l'industrie, le logement et les services

1. *Bulletin d'information économique de la B.N.C.I.*, décembre 1951.

publics de 1947 à 1950, évalués dans l'ensemble à quelque 3.400 milliards de francs courants, avaient été financés savoir :

sur fonds publics	pour 2.200 milliards, soit	65 %
par autofinancement	pour 680 milliards, soit	20 %
sur crédits bancaires	pour 315 milliards, soit	9 %
par le marché financier	pour 190 milliards, soit	6 %
	3.385	100 %

Et les chiffres du tableau précédent montrent que l'année 1951 n'a pas amené d'amélioration à cet égard; évalué en francs 1938, son apport est le plus faible qui ait été constaté depuis 1940, année exceptionnellement critique.

Faut-il tirer de l'examen de chiffres devenus dérisoires des conclusions absolument pessimistes ? La réserve assurément s'impose aux observateurs. Mais certains indices, plus haut relevés, témoignent d'un réveil du marché. Les disponibilités, d'autre part, ne manquent pas et la thésaurisation d'or est considérable.

Si, à la faveur d'un changement de climat et d'une ferme défense de la monnaie nationale, une orientation nouvelle pouvait être donnée à l'emploi de ces ressources, on pourrait enfin entrevoir non seulement un redressement du marché des émissions, mais un véritable changement d'échelle dans le volume des opérations qui s'y traitent.

Pierre Haour.

LA BOURSE DES VALEURS

EN 1951

SOMMAIRE : *Evolution du pouvoir d'achat des valeurs à revenu variable, en divers pays, et par comparaison avec diverses catégories de placements. — Mouvements généraux des principales catégories de valeurs. — Revenus nets distribués et taux de capitalisation. — Valeurs de matières premières, de mines d'or; l'or-métal. — Tableaux et graphiques* (1938-1951).

Nous remarquions déjà, dans l'Annuaire précédent, que la tourmente qui vient de passer sur le monde et la grande transformation qui l'a accompagnée — compliquées encore par les nouvelles menaces internationales et les politiques d'armement — s'étaient traduites sur la plupart des marchés boursiers par des *pertes réelles, en pouvoir d'achat*, parfois importantes, en dépit du mirage inflationniste.

L'évolution du *pouvoir d'achat des valeurs à revenu variable* est une question importante, non seulement du point de vue des porteurs très nombreux de ces valeurs, mais encore à un point de vue plus général, d'ordre économique, voire politique. Pour la France, les travaux de la Statistique générale et de l'I.N.S.E.E. ont suffisamment montré que, dans les quarante dernières années, la dégradation en valeur réelle des cours des valeurs à revenu variable françaises a dépassé de loin l'intérêt net distribué par ces valeurs, de sorte que la notion d'intérêt (celui-ci devenu en réalité fortement négatif) avait pratiquement disparu depuis quarante ans. Notre étude, ci-après présentée, de l'évolution des valeurs mobilières, y compris l'intérêt annuel cumulé, aboutit, quant à la période écoulée depuis 1913, à des conclusions similaires.

On reste stupéfait qu'un système aussi déséquilibré — pour ne pas dire plus — ait pu durer aussi longtemps. Mais les exagérations politiques et les expériences partisanes, marxistes ou dirigistes de l'après-guerre, souvent très maladroites, se sont chargées de dégrader à nouveau rapidement le marché

des capitaux et la Bourse, et de conduire l'ensemble du système vers une impasse. Il faudra choisir une voie plus clairement et plus honnêtement tracée — quelle qu'elle soit — et en tenant compte, dans une certaine mesure, des possibilités et du tempérament français. Si on le comprend à temps, un renouveau de la France et de son avenir reste probable.

Dans le domaine économique, comme dans le domaine politique, trop de partisans ou de dirigistes fanatiques, férus d'abstractions et d'idéologie, n'ont-ils pas travaillé trop souvent, depuis la libération, à « faire le malheur des Français malgré eux » — selon la formule à la mode, légèrement transposée ?

Revenons aux valeurs mobilières, dont nous étions d'ailleurs beaucoup moins loin qu'il ne peut paraître à première vue. Il est intéressant d'examiner de près, et avec certaines précautions nécessaires, l'évolution de leur pouvoir d'achat réel depuis vingt ans, en divers pays. Dans ce but, on a calculé, pour une vingtaine de pays, les rapports pour 100, à diverses dates, des indices des valeurs à revenu variable aux indices officiels des prix de gros. Tous ces indices ont été établis sur *base 100 pour la moyenne de dix années* 1929-1938 (précaution indispensable pour éviter les anomalies, notamment pour la comparaison entre divers pays, qu'entraînerait le choix d'une année de base particulière). Les indices utilisés ont été empruntés aux publications statistiques de l'O.N.U. ou de la S.D.N. (ou de l'I.N.S.E.E. pour la France).

Il va sans dire qu'on ne saurait attribuer une portée très précise et rigoureuse à ces indices, qui sont souvent établis de manière assez différente suivant les pays. Néanmoins ces travaux statistiques tendent à être établis sur des bases de plus en plus comparables dans les divers pays; d'autre part, les différences qui apparaissent entre les pouvoirs d'achat en divers pays sont importantes, souvent très importantes, et ne sauraient être attribuées en général à de simples divergences dans le mode d'établissement et la portée des indices.

On trouvera ces *indices du pouvoir d'achat réel (par rapport aux prix de gros) des valeurs à revenu variable, sur base* 100 *en* 1929-1938, sur le tableau I suivant, où les divers pays ont été placés par ordre des valeurs croissantes du pouvoir d'achat examiné en décembre 1950.

TABLEAU I.

Evolution du pouvoir d'achat des valeurs à revenu variable en divers pays.
(Par rapport à la base 100 en 1929-1938 (a) et d'après les indices officiels des prix de gros.)
(Par ordre croissant du pouvoir d'achat en décembre 1950.)

	1946	1948	1949	Déc. 1950	Déc. 1951 (c)
Pérou	59,5	35,1	20,5	17,3	46,4
Espagne (a)	45.2	33,9	26,2	18,4	19
France (b)	86,7	45,5	37,2	25,7	(b) 31,8
Inde	97	37.9	27,8	28,2	26,1
Italie	23,5	24,6	32,4	31	34,3
Belgique	71,6	34,6	37,7	33,4	39,8
Portugal	81,7	49,7	39,4	40,1	38
Royaume-Uni	87	63,3	53,6	44,4	41,6
Danemark	71	59,1	54	48,7	38
Pays-Bas	70,8	78,0	68,2	54,8	46,6
Canada	94,3	66,5	62	77,3	90
Nouvelle Zélande	89,8	80,2	77,7	79,3	62,3
Etats-Unis	97,3	65,3	68,5	80,6	91,7
Suisse	89,5	84,1	80,7	86,5	96,2
Norvège	101,5	99,8	94,8	88,7	79,2
Suède	101,5	81,3	80,3	91,5	86,1
Union Sud-Africaine	160	163	118,5	102	92,3
Argentine	193	292	196	120	94
Australie	126	133	114,5	123	101
Mexique	145,5	99,7	109	132,5	149
Venezuela	163	140	142,5	137	142

(a) Pour l'Espagne, base 100 en 1929-1935 (période antérieure à la guerre civile).
(b) France, indice : en février 1952, 36,8; en mai 1952, 33.9.
(c) En novembre pour quelques pays, en octobre pour le Pérou et l'Australie, et en août pour l'Espagne.

En décembre 1950, la France était — avec le Pérou et l'Espagne — le pays le plus dégradé du monde, au point de vue du pouvoir d'achat des valeurs à revenu variable (mesuré par rapport à la décade 1929-1938). Ce pouvoir d'achat étant tombé alors à 25,7 en France (17,3 au Pérou, 18,4 en Espagne, et 28,2 dans l'Inde), alors que pour les autres pays du monde, ce pouvoir d'achat était compris entre 40 et 140 — mis à part toutefois l'Italie (31,0) et la Belgique (33,4). Pour la moitié environ des pays examinés, le pouvoir d'achat en question dépassait 75 en décembre 1950 (et plus de 90 en décembre 1951). Dans le précédent Annuaire, nous avions attiré l'attention, avec insistance, sur les caractères de dépression exagérée, à divers titres, de la Bourse française, et nous concluions notre étude : « Les valeurs françaises à revenu variable sont, d'une manière générale, anormalement déprimées en fin 1950, et susceptibles d'une reprise substantielle — sous réserve expresse d'un redressement fondamental de la direction économique et politique. »

Le redressement substantiel de la Bourse française s'est bien produit en 1951, et sera analysé ci-après... Quant au redressement fondamental de la direction économique et politique, les optimistes estiment qu'il s'esquisse au début de 1952; mais c'est une question délicate et aléatoire, et qui ne saurait d'ailleurs être appréciée sans un plus large recul de temps.

L'évolution du pouvoir d'achat des valeurs à revenu variable en divers pays, dans les dernières années, permet de dégager certains résultats généraux, intéressants à divers titres.

D'une part, la période inflationniste d'après-guerre 1946-1948 a enregistré d'une manière très générale une forte dégradation du pouvoir d'achat des valeurs à revenu variable dans la plupart des pays. Font seuls exception dans cette période quelques pays sud-américains, comme le Venezuela et le Mexique, à prospérité largement axée sur le pétrole, et l'Union sud-africaine (encore cette dernière, dont l'économie est largement tributaire de la production d'or, a-t-elle fortement souffert, au point de vue boursier, dans la période 1949-1951) (Voir ci-après le paragraphe concernant les valeurs de mines d'or), ou encore l'Australie. Mais pour une quinzaine de nations, on a assisté à une dégradation, parfois importante, en 1946-1948.

C'est ainsi que, de la moyenne de 1946 à la moyenne de 1948, l'indice du pouvoir d'achat examiné tombe, aux Etats-Unis, de 97,3 à 65,3; au Royaume-Uni, de 87,0 à 63,3; au Canada, de 94,3 à 66,5; en Suède, de 101,5 à 81,3; en Belgique, de 71,6 à 34,6; en France, de 86,7 à 45,5 (et 25,7 en décembre 1950), etc.

Mais, pour de nombreux pays, un point bas est touché en 1948 ou en 1949 (en 1950 seulement pour divers pays, européens notamment, comme France, Belgique, Italie...) et un relèvement important se place dans les années suivantes. Toutefois, si ce redressement, en pouvoir d'achat réel, est considérable pour divers pays, comme Etats-Unis, Canada, Suisse, Mexique, il reste très modéré, ou presque insignifiant, en de nombreux autres pays (par exemple Italie, Belgique, et même France), ou bien ne s'est pas produit en d'autres pays où la dégradation s'est au contraire accélérée (comme au Royaume-Uni, aux Pays-Bas, au Danemark, en Norvège, dans l'Inde, au Sud-Afrique, en Australie et en Nouvelle-Zélande — mais à des niveaux encore très élevés pour ces trois derniers pays).

Le phénomène le plus remarquable est sans doute la séparation qui apparaît très nettement dans les deux dernières années, entre divers pays qui se groupent aux alentours du niveau de 35 %-40% du pouvoir d'achat (France, Belgique, Italie, Portugal, Danemark, Royaume-Uni, Pays-Bas), pays en général fortement touchés par la guerre et ses suites, et un autre groupe de pays aux alentours de 85 %-100 % du pouvoir d'achat (Etats-Unis, Canada, Argentine, Sud-Afrique, Australie, Suisse, Suède), pays qui n'ont souffert de la guerre que dans une mesure limitée, ou qui sont restés à l'écart de celle-ci.

Le fait que dans un assez grand nombre de pays ait été maintenu sensiblement, à 10 % près, le pouvoir d'achat antérieur à la guerre (moyenne 1929-1938) des valeurs à revenu variable, présente une réelle importance. Divers pays, par exemple Venezuela, Mexique, Australie, enregistrent même en 1951 une amélioration du pouvoir d'achat examiné par rapport à la période de base 1929-1938. C'est là un fait beaucoup plus favorable, sans doute, qu'on ne pouvait l'escompter normalement, au cours d'une période de transformation aussi troublée. Il montre sans doute que l'utilité des marchés boursiers, à un point de vue économique général — dans une économie bien conduite — est beaucoup plus grande que ne l'ont prétendu certains partisans, et aussi que la dégradation des avoirs privés, et de l'épargne dans une certaine mesure, a été limitée, en d'assez nombreux pays, à un minimum aussi serré que possible.

Il convient d'ajouter que, pour tous les pays du second groupe ci-dessus indiqué (à savoir : Etats-Unis, Canada, Argentine, Venezuela, Mexique, Sud-Afrique, Australie, Suisse, Suède, Norvège), si l'on cumulait les intérêts nets des valeurs depuis 1929-1938, les pouvoirs d'achat réels des valeurs (y compris intérêts cumulés) seraient actuellement loin au-dessus de 100 % (de 50 % environ, ou plus, pour tous ces pays, et même de plus de 100 % pour le Venezuela et le Mexique).

Toutefois, la question examinée ne pourra être jugée, quant au fond, sans un plus large recul de temps. Il reste à savoir notamment dans quelle mesure la guerre presque permanente, dite « froide », la « paix » surarmée, et les politiques d'armement, ainsi que les répercussions du mouvement inflationniste, n'entraîneront pas, dans les années prochaines, une nouvelle

dégradation assez générale des valeurs à revenu variable en pouvoir d'achat.

Il reste aussi à savoir si la stabilisation ou le redressement du pouvoir d'achat des valeurs, qui s'amorcent, dans le premier groupe de pays examinés ci-dessus, — les plus touchés par la guerre —, pourront se confirmer dans la période suivante. Ce redressement pourrait coïncider avec une sérieuse évolution de la direction économique et politique en certains pays, — évolution peut-être dessinée déjà au Royaume-Uni, ou en France, par exemple —, ainsi qu'avec un renouveau de l'épargne. Mais tout diagnostic à ce sujet serait actuellement prématuré.

Dans l'actualité, au moment où les grands marchés de matières premières hésitent ou reculent, après la poussée spéculative qui a suivi le déclenchement de la guerre de Corée, et où certains mettent en avant la possibilité d'un « armistice » au moins provisoire en Corée, très douteuse assurément, on peut se demander si les bourses de valeurs ne sont pas menacées d'un recul important, accompagnant un mouvement de déflation générale, à l'exemple bien connu des crises du passé.

Sans dénier la possibilité d'un flottement boursier sérieux et assez général en 1952, surtout dans le cas où se placerait une certaine amélioration internationale, au moins apparente et provisoire, une crise de déflation boursière importante et prolongée apparaît peu probable. D'une part, en effet, les valeurs à revenu variable accusent actuellement, dans la plupart des pays, des taux de capitalisation élevés, et presque inusités dans le passé. Il y a là un élément de soutien non négligeable, sans méconnaître toutefois que les taux élevés des valeurs à revenu variable reflètent, dans une certaine mesure, les caractéristiques de la transformation économique en cours. C'est le cas à New-York jusque dans les premiers mois de 1952, — indication à renforcer du fait que les distributions de dividendes aux Etats-Unis restent prudentes par rapport aux bénéfices nets —; toutefois, ces derniers sont menacés sérieusement tant par l'ensemble des réglementations d'ordre économique — en liaison avec la politique d'armement — que par l'accroissement en cours de la fiscalité. A Paris, le taux net moyen de 275 valeurs à revenu variable était

de 5,80 % en fin décembre 1950, et était encore de 4,82 % en fin décembre 1951; 4,33 % en fin février, et 5,07 % en fin avril 1952. Rappelons qu'en février 1929 — point culminant des valeurs à revenu variable françaises durant l'entre-deux-guerres — le taux moyen net de 300 valeurs était de 2,28 %, pour dépasser 4,75 % au second semestre 1931, alors que la chute des dividendes se développait : ainsi, en fin 1931, la chute moyenne des cours boursiers atteignait-elle 59 %. Sauf cataclysme national ou international, il ne semble pas qu'on puisse actuellement mettre en avant des risques de l'ordre de ceux de 1929-1931. Les aléas de notre époque sont certes d'une grande taille, mais ils sont d'une autre nature.

D'autre part, et surtout l'éventualité d'une déflation prolongée des prix des matières premières d'une part, des prix en général d'autre part, peut-elle être sérieusement retenue ? Recul transitoire et modéré, et flottement plus ou moins généralisé durant un délai limité, peut-être, si les circonstances internationales le favorisent (ce qui est douteux). Mais les économies sont surveillées et tenues en mains; la direction économique et politique dispose, dans la plupart des pays, de nombreux et puissants moyens d'action; des programmes considérables, — au point de vue armement notamment —, sont en cours et ne seront pas interrompus brusquement et totalement. Les besoins en matières premières restent considérables, et il paraît presque absurde de s'arrêter à la perspective d'une baisse importante et prolongée de celles-ci. Enfin, en cas de déflation des prix, très gênante, ou dangereuse, on peut tenir pour probable que les Etats-Unis mettraient en œuvre tous les moyens dont ils disposent, et en particulier une forte dévaluation du dollar, d'autant plus indiquée que le niveau officiel actuel de l'or en monnaie forte est anormalement bas.

*
* *

Plaçons-nous maintenant à un point de vue plus large et nettement distinct du précédent, en examinant quelle a été, *en France, l'évolution de diverses sortes de placements en pouvoir d'achat réel, et compte tenu de l'intérêt cumulé, au cours du dernier siècle.*

Dans ce but, on a examiné l'évolution du pouvoir d'achat réel de divers placements de 1856 à nos jours, en se référant à

l'indice officiel des prix de gros. Cette étude statistique, déjà présentée dans l'Annuaire précédent, a été soigneusement révisée (notamment en ce qui concerne les indices des prix de gros utilisés) et mise à jour jusque dans l'actualité. Elle a porté surtout sur les placements ci-après indiqués, dont les indices de pouvoir d'achat ont été représentés sur les graphiques n°s 5, 6 et 7 à la fin de cette étude (sur le graphique n° 5, on a traduit les pouvoirs d'achat de différentes catégories de valeurs mobilières et du Napoléon sur base 100 en 1856; sur le graphique n° 6, traduction analogue sur base 100 en 1913; enfin, sur le graphique n° 7, même traduction sur la base 100 en 1938).

Voici les catégories d'investissements examinées : monnaie d'or (Napoléon, pièce française de 20 francs); différentes catégories de valeurs mobilières, à savoir : valeurs françaises à revenu variable d'une part, à revenu fixe d'autre part; valeurs de mines d'or sud-africaines; valeurs étrangères « ordinaires » (autres que de matières premières); valeurs étrangères de matières premières. Pour les valeurs françaises, on a utilisé pour ce travail les indices officiels de la S.G.F. ou de l'I.N.S.E.E.; pour les diverses catégories de valeurs étrangères, indices spéciaux établis par nous (20 valeurs étrangères autres que matières premières, et 16 valeurs étrangères de matières premières; à ce sujet, voir plus loin).

En ce qui concerne le Napoléon : de 1856 à 1940, d'après les prix d'achat de la Banque de France (sauf de 1915 à 1928, où on a utilisé la valeur « normale » de l'or d'après le change du dollar, les prix d'achat de la Banque de France étant entièrement artificiels et sans portée pratique dans cette période); de 1941 à 1947, d'après le marché clandestin; depuis février 1948, d'après le marché libre officiel de l'or.

Toutes les courbes concernant les valeurs mobilières représentent l'évolution de la valeur globale d'un large portefeuille de ces valeurs, en tenant compte, d'une part, de l'évolution des cours d'après les indices généraux de chaque catégorie de valeurs examinée, et, d'autre part, du cumul de l'intérêt net que rapportent annuellement ces valeurs. Il est indispensable, en effet, de tenir compte de l'intérêt cumulé lorsqu'on veut faire des comparaisons valables entre divers placements correspondant à des taux d'intérêt différents, ou encore avec

l'or-métal (ou des matières premières, des œuvres d'art...), qui ne rapportent pas d'intérêt. L'objection que le « revenu » des valeurs est, pratiquement, consommé n'a pas à être retenue ici : on comprend en effet que, pour un avoir entièrement constitué en or, il faudrait de même, pour vivre, consommer annuellement une fraction de cet or (et d'ailleurs le prétendu « revenu » des valeurs mobilières françaises qui a été consommé depuis quarante ans a été en réalité prélevé sur le capital, dont la dégradation a été ainsi accélérée).

D'autre part, à titre de base de comparaison, a été indiquée sur les graphiques depuis 1948, toujours en indice de pouvoir d'achat, l'évolution du « niveau normal du Napoléon » (d'après la valeur en francs-papier correspondant au change libre du dollar et à la parité officielle de l'once d'or à 35 dollars).

Nous n'insisterons pas ici, faute de place, sur les réserves qu'appelle l'utilisation des indices généraux de valeurs mobilières. Notons seulement que ces indices étant des instruments d'observation assez grossiers des mouvements généraux — quel que soit le soin apporté à leur établissement — il n'y a pas lieu d'attacher d'importance spéciale à des différences de niveau de l'ordre de 5 à 10 ou 15 % qui peuvent être constatées entre divers indices du pouvoir d'achat sur une longue période de temps (mais, en fait, ce sont des différences d'un ordre de grandeur beaucoup plus important, le plus souvent, qui sont mises en évidence par ce travail).

Ainsi qu'on le verra ci-après, *les variations des cours des valeurs mobilières, même sur de longues périodes, sont généralement d'importance secondaire en regard de l'effet de l'intérêt cumulé.* On se gardera donc d'ajouter trop d'importance aux variations des cours et aux plus-values apparentes, à plus ou moins court terme, alors que le facteur dominant est celui des intérêts cumulés sur une longue période. Même si les intérêts sont « consommés » par l'épargnant, l'importance de la remarque qui précède n'en subsiste pas moins, quant à la gestion des avoirs et quant au fond même de la question. D'ailleurs, la notion même de consommation globale des « intérêts » mobiliers est sans consistance réelle, quand le capital se dégrade, et que les intérêts sont prélevés en fait sur le capital.

*
* *

La primauté de l'intérêt.

Sans croire du tout, comme certains, qu'en matière de placements il faut regarder vers l'avenir et absolument pas vers le passé, il reste qu'on ne saurait évidemment décalquer exactement pour l'avenir ce que l'on a constaté dans le passé, et surtout dans une période de transformation fondamentale comme celle que nous vivons. Il n'y a pas lieu non plus de s'hypnotiser sur les « occasions manquées » du passé. Ce ne sont pas des occasions particulières, des possibilités plus ou moins imaginaires de spéculation exceptionnelle qu'il convient de rechercher, mais au contraire des enseignements généraux, beaucoup plus modestes en apparence, mais de portée plus réelle, quant aux causes et aux relativités des mouvements, quant aux anomalies injustifiées que l'on constate, et quant à la prudence nécessaire au point de vue division des risques et choix des moments d'action opportuns.

L'étude statistique en question met d'abord en évidence l'importance exceptionnelle, et très généralement sous-estimée, de l'intérêt.

Les résultats ci-après indiqués ne devront pas surprendre. Si l'on veut bien se rappeler l'évolution des taux de capitalisation, on voit que depuis un siècle le taux net des valeurs à revenu variable françaises a oscillé généralement entre 3 1/2 et 4 1/2 ou 5 %, et celui des valeurs à revenu fixe entre 3 1/2 et 6 % (avec quelques pointes exceptionnelles au-dessus de 6 ou 7%, notamment en 1924-1927 et en 1948-1951).

Or, on connaît l'effet puissant de la progression géométrique qui est à la base des intérêts composés ou cumulés. Rappelons qu'un capital placé à intérêt composé à 5 % double en 14,2 années environ et est multiplié par 10 en 47,2 années; à 4 % un capital est doublé en 17,7 années et multiplié par 10 en 58,4 années. Il est donc clair, *a priori*, qu'en regard des variations de cours des placements examinés de l'ordre de 50 % ou 100 % (ou même 200 %), d'ailleurs assez rares sur une longue période, l'influence de l'intérêt cumulé à 5 % par exemple, correspondant à une hausse de 900 % en moins d'un demi-siècle, est absolument prépondérante. Et c'est bien ce que les

faits réels mettent en évidence particulièrement dans le demi-siècle antérieur à 1913.

Nous rappelons, en effet, que le pouvoir d'achat des valeurs françaises à revenu variable (avec intérêts cumulés), sur base 100 en 1856 (à ce sujet, voir le graphique n° 5), est passé à 1.358 en 1913, à 1.777 en 1929, et celui des valeurs à revenu fixe françaises (avec intérêts cumulés), à 1.353 en 1913 et 444 en 1929. Durant la même période, le pouvoir d'achat du Napoléon est passé de 100 en 1856 à 135 en 1913 et 103 en 1929.

Durant les trois quarts de siècle 1856-1929 (englobant la première guerre mondiale) examinés dans leur ensemble, l'or a donc été l'un des placements les moins favorables (voir graphique n° 5). Les thésauriseurs sur or ont enregistré dans cette période, par rapport aux porteurs de valeurs mobilières à revenu variable, ou même à revenu fixe, un manque à gagner considérable en prenant l'année 1856 comme point de départ).

Si l'on examine la période 1913-1951 en se référant au pouvoir d'achat de 1913 (à ce sujet, voir le graphique n° 6), le pouvoir d'achat de l'or se retrouve en 1950, après des oscillations considérables, à un étiage beaucoup plus bas que celui des valeurs de mines d'or sud-africaines cotées à Paris, ou que celui des valeurs étrangères de matières (d'après notre indice de 16 valeurs étrangères de matières premières), et à peu près équivalent à celui des valeurs étrangères « ordinaires » (autres que de matières premières), étant entendu que les mouvements des valeurs mobilières tiennent compte des intérêts cumulés.

Enfin, si l'on examine la période 1938-1952, en se référant au pouvoir d'achat de 1938 (voir graphique n° 7), le pouvoir d'achat de l'or se retrouve, en février 1952, à un étiage inférieur à celui des valeurs étrangères de matières premières, ou « ordinaires », ainsi qu'à celui des valeurs à revenu variable françaises (avec intérêt cumulé) : résultat important sur lequel nous attirons particulièrement l'attention.

En ce qui concerne les niveaux effectif et « normal » (ce dernier beaucoup plus bas) du Napoléon à Paris, voir les observations au paragraphe spécial ci-après au sujet de l'or-métal.

L'objection sérieuse que l'on peut faire aux observations qui précèdent tient à la nature et aux exagérations de la fiscalité dans notre pays. Les lourds impôts de succession, en ligne

directe notamment, ont exercé en matière d'épargne et de thésaurisation une influence pernicieuse. L'exagération de la surtaxe progressive, surtout en période inflationniste, dépasse toute mesure. Comprend-on notamment, que le maigre revenu des valeurs mobilières françaises, déjà prélevé entièrement sur le capital depuis quarante ans, donc n'existant pas en tant qu'intérêt réel, soit frappé d'abord d'une taxe proportionnelle (prélevée sur le capital au point de vue de l'épargnant), et en plus d'une lourde surtaxe progressive prélevée aussi, en fait sur le capital. Y a-t-il la moindre logique, la moindre honnêteté dans un pareil système, et où sont, pour notre pays, les chances de relèvement ?

On observera, d'autre part, les *oscillations considérables du pouvoir d'achat du Napoléon au cours du siècle examiné*, puisque l'indice de ce pouvoir d'achat s'est établi (sur base 100 en 1938) aux valeurs suivantes : 44 en 1856, 83 en 1896, 59 en 1913, 32 en 1920 (sans parler de l'indice 19 de 1918), 100 en 1938, 850 en décembre 1942, 559 en février 1946, 68,8 en fin mai 1950 (chute de 88 % de février 1946 à mai 1950) et 75,2 en février 1952.

Voici, d'autre part, la variation en pour cent du pouvoir d'achat réel de diverses catégories de placement, — or ou valeurs mobilières (avec intérêt cumulé) —, de la moyenne de 1946 à fin février 1952 :

Variation du pouvoir d'achat réel (de 1946 à fin février 1952).

	Gain %	Perte %
Or (Napoléon)	»	79,7
Val. à rev. var. franç.	»	46,7
Val. de mines d'or	»	20,7
Val. étrang. à rev. var. ordin.	»	10,7
Val. étrang. de mat. prem.	15,9	»

Voici le même tableau des variations du pouvoir d'achat de décembre 1948 à fin février 1952 :

Variation du pouvoir d'achat réel (de déc. 1948 à févr. 1952).

	Gain %	Perte %
Or (Napoléon)	»	44,7
Val. de mines d'or	»	6,0
Val. à rev. var. franç.	0,9	»
Val. étrang. à rev. var. ordin.	9,2	»
Val. étrang. de mat. prem.	37	»

Il est donc tout à fait inexact de considérer l'or comme ayant été, dans le dernier siècle, ou seulement dans la période récente, une valeur stable, ou à peu près stable, et plus inexact encore de considérer la thésaurisation sur or comme ayant constitué généralement un des meilleurs placements, ou même le plus souvent un placement convenable.

Ceci dit d'ailleurs sans méconnaître que le pouvoir d'achat de l'or connaîtra vraisemblablement dans les années ultérieures des positions beaucoup plus favorables, d'autant plus que la dévaluation du dollar, et une importante réappréciation de l'or en monnaie forte, restent du domaine des probabilités de l'avenir.

On se rend compte, d'après les indications qui précèdent (voir également les graphiques 6 ou 7), de l'importance du moment choisi pour acheter ou pour vendre telle ou telle catégorie de valeurs ou de biens. En particulier, l'or doit être acheté seulement dans les périodes, peu nombreuses, où il est très bas pour compenser le fait, lourd de conséquences, qu'il ne donne pas d'intérêt.

On observera encore que les indices généraux de valeurs à revenu variable, sur une longue période, sont insuffisants pour se rendre compte des possibilités des placements mobiliers, parce que les épargnants peuvent améliorer sérieusement la gestion de leurs avoirs par un choix attentif des valeurs, des compartiments et de la répartition des risques, suivant l'époque traversée, et ses caractéristiques d'ordre économique ou financier.

Ainsi qu'on l'observera sur le graphique n° 6, les valeurs françaises à revenu variable (avec intérêts cumulés) se trouvent, en 1938, à un étiage notablement inférieur en pouvoir d'achat à celui de 1913. La perte en pouvoir d'achat est encore considérablement plus grande, bien entendu, dans cet intervalle (1913-1938), pour les valeurs à revenu fixe. Autrement dit, il n'y a pas eu, depuis 1913, d'intérêt réel des valeurs mobilières françaises, ou, sous une autre forme, l'intérêt cumulé n'a pas été suffisant, à beaucoup près pour amortir les pertes en capital : c'est le fait que nous avons déjà signalé.

Dans la période 1938-février 1952 (voir graphique 7), le pouvoir d'achat moyen (avec intérêt cumulé) des valeurs fran-

çaises à revenu variable n'a que légèrement fléchi; mais il reste à savoir si le niveau du pouvoir d'achat de février 1952 sera ultérieurement consolidé. En tout cas, l'intérêt réel est resté encore négatif dans cette période.

D'autre part, l'indice du pouvoir d'achat des valeurs françaises à revenu fixe, dans cette période, s'est effondré : de 100 en 1938 à 8,7 en décembre 1950 et 7,9 en février 1952, soit une perte de 92,1 % du pouvoir d'achat de 1938 (sans tenir compte de l'intérêt, la perte en pouvoir d'achat est de 95,9 % dans cette période). Et sur ce maigre capital en francs-papier, qui n'est plus que 4,1 % de la valeur de 1938. la surtaxe progressive (prétendûment applicable aux revenus) vient encore prélever sa part de capital !

Et certains s'étonnent que l'épargne ait disparu, que les capitaux se soient enfuis ou terrés, et que l'engouement sur l'or et les matières précieuses se soit longtemps prolongé.

Comment ne pas apercevoir la nécessité d'un redressement fondamental de direction et de méthode ?

*
* *

Les mouvements généraux des valeurs.

Nous passerons maintenant rapidement en revue les principales catégories de valeurs, en nous basant sur les indices mensuels sur base 100 en 1938 des cours, des dividendes nets, ainsi que sur les taux nets de capitalisation des valeurs mobilières établis pour la conjoncture économique et financière.

On trouvera sur les tableaux II à V qui suivent les principales données statistiques représentant les mouvements généraux des catégories de valeurs examinées. On a présenté notamment, sur le tableau III (afin d'éviter les erreurs ou insuffisances d'appréciation pouvant tenir au choix d'une année particulière de base, 1938 par exemple), des indices, boursiers et économiques, établis sur deux bases différentes : base 100 en 1938, d'une part, base 100 en 1929-1938 (moyenne décennale) d'autre part. Voir également à ce sujet les graphiques n°s 4 et 4 *bis*.



Valeurs à revenu fixe. — On trouvera sur le tableau II suivant nos indices des cours des valeurs à revenu fixe sur base 100

en 1913 d'une part, sur base 100 en 1938 d'autre part, de 1929 à 1951, ainsi que les taux nets moyens de capitalisation correspondant.

Tableau II.

Valeurs à revenu fixe. Indices des cours (base 100 en 1913 ou en 1938), et taux nets de capitalisation (*a*).

ANNÉES ET MOIS	INDICES DES COURS		Taux nets de capitalisation
	Sur base 100 en 1913	Sur base 100 en 1938	
1938 : Moyenne	71,5	100,0	5,96
1946 : Moyenne	101,2	141,8	4,02
1947 : Moyenne	92,3	129,1	5,06
1948 : Moyenne	81,9	114,6	6,06
1949 : Moyenne	76,8	107,2	6,72
1950 : Moyenne	77,4	108,1	6,71
1951 : Moyenne	78,7	110,0	6,71
1950 : Janvier	76,7	107,3	6,68
Avril	78,8	110,1	6,50
Juillet	76,3	106,7	6,83
Octobre	76,3	106,7	6,86
Décembre	76,9	107,6	6,85
1951 : Janvier	77,5	108,4	6,82
Février	77,7	108,7	6,79
Mars	77,9	108,9	6,76
Avril	76,7	107,4	6,85
Mai	77,8	108,8	6,80
Juin	77,9	108,9	6,78
Juillet	78,5	109,8	6,73
Août	79	110,6	6,67
Septembre	80,4	112,6	6,55
Octobre	80,2	112,2	6,60
Novembre	79,7	111,6	6,63
Décembre	80,3	112,4	6,60
1952 : Janvier	80,1	112,1	6,68
Février	80,6	112,8	6,67
Mars	81,0	113,3	6,61

(*a*) Indices et taux établis pour la *Conjoncture économique et financière*.

Une revalorisation considérable des valeurs à revenu fixe s'était placée, durant la guerre, en liaison avec la détente générale du marché monétaire. L'indice des valeurs à revenu fixe sur base 100 en 1913 s'était élevé rapidement de 80,2 en moyenne en 1940 à 106,4 en moyenne en 1945 (108,2 maximum en mars 1945). La rente % perpétuelle avait dépassé le pair de juin 1944 à août 1945.

Par la suite, pour les causes qui ont déjà été indiquées, on assiste à une tension monétaire régulière qui s'accuse à partir du milieu de 1946. L'indice des valeurs à revenu fixe glisse

de 108,2 en mars 1945 à 92,3 en moyenne en 1947, 81,9 en moyenne en 1948 et 76,8 en 1949. L'indice est à peu près stationnaire en 1950 et jusqu'au milieu de 1951. Par la suite, au cours du second semestre 1951 et dans les premiers mois de 1952, une très légère reprise a paru s'esquisser, dans l'attente d'un redressement éventuel de la direction économique et politique française.

Nous avons déjà analysé, précédemment, la dégradation profonde des valeurs à revenu fixe, en pouvoir d'achat réel, depuis 1938. Nous n'insisterons pas davantage sur les raisons, tenant surtout à la politique générale, qui expliquent cette évolution. Il reste à attendre le redressement de politique nécessaire.

Nous soulignons encore l'intérêt spécial de certains types de valeurs à revenu fixe françaises : mentionnons la rente 5 % 1949 perpétuelle, en raison, d'une part, de sa cotation encore très basse et de son taux d'intérêt élevé, et surtout de la clause d'émission d'après laquelle cette rente doit être reprise au pair pour tout emprunt ultérieur pouvant présenter des conditions plus favorables. D'autre part, nous avions déjà signalé dans le précédent Annuaire, comme type intéressant d'obligations partiellement indexées, l'obligation 3 % de la Caisse nationale de l'énergie. Nous avions montré, par un exemple concernant l'évolution d'un type similaire d'obligations supposé émis en 1914, que l'épargnant, placé depuis 1914 sur cette obligation, aurait été, en tenant compte de l'intérêt et du développement du capital remboursé, traité mieux qu'un thésauriseur d'or dans cet intervalle de temps. Sans qu'il y ait lieu, à notre époque, d'ajouter trop de foi aux extrapolations lointaines, il n'en est pas moins vrai que l'obligation précédente est en réalité un titre à revenu « semi-variable », fort intéressant, surtout aux cotations déprimées qui prévalaient en fin 1950 et au début de 1951. En fait, ce titre, qui cotait pour l'obligation de 10.000 francs, 6.710 francs au 29 décembre 1950, s'est élevé à 8.305 au 28 juin 1951, 10.400 au 28 décembre 1951 et 11.320 au 15 février 1952; à cette date, la hausse du cours depuis la fin décembre 1950 atteint 69 %, soit plus de deux fois et demie la hausse de l'indice général des prix de gros — 26 % — dans le même intervalle); le coupon net

annuel a été de 370 francs en 1950, 390 francs en 1951 et dépassera probablement 400 francs en 1952, la hausse devant se poursuivre ultérieurement, même en cas de stabilisation des prix, en raison de l'intérêt complémentaire axé sur le chiffre d'affaires de l'électricité et du gaz (tenir compte notamment de la progression régulière de la production électrique de l'ordre de 10 % par an au moins); d'autre part, le remboursement, en cas d'amortissement du titre, se fera également à un taux croissant, qui surpasse déjà considérablement le cours actuel. Même au cours actuel, cette obligation peut continuer à figurer, pour une proportion d'une certaine importance, dans les portefeuilles bien composés.

Etant donné le redressement en vue, semble-t-il, de la politique générale et le renouveau probable de l'épargne, on peut s'attendre à voir émettre, dans un certain délai, des emprunts plus ou moins spécialisés, en attendant un grand emprunt général, qui seront assortis d'avantages divers, et pourront comporter une indexation au moins partielle. Il est vraisemblable que les épargnant attacheront une importance particulière aux caractères de l'indexation choisie, qui pourrait être utilement axée sur les prix intérieurs, avec option sur la parité « normale » de l'or en francs.

*
* *

Valeurs à revenu variable (voir les graphiques n°s 1, 2, 3, 4 et 4 *bis* à la fin de cet article). — On trouvera sur les tableaux III à V diverses données statistiques concernant les principaux indices boursiers et certains indices économiques (présentés, sur le tableau III, à la fois sur base 100 en 1938, et sur base 100 en 1929-1938, comme déjà indiqué).

TABLEAU III.

Indices en francs-papier de 275 valeurs à revenu variable des secteurs libres et taux nets de capitalisation (a). Comparaison avec les indices des prix, des salaires, de la circulation-billets et de la production industrielle (1929-1951).

(Indices sur base 100 en 1938 et sur base 100 en 1929-1938.)

ANNÉES ET MOIS	INDICES BOURSIERS Base 100 en 1938		INDICES BOURSIERS Base 100 en 1929-38		TAUX NETS de capitalisation	INDICE DES PRIX DE GROS		INDICE du SALAIRE HEBDOMADAIRE y compris charges annexes (c)		INDICE de la CIRCULATION-BILLETS		INDICE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE	
	Cours	Dividendes nets	Cours (b)	Dividendes nets (b)		Sur base 100 en 1938	Sur base 100 en 1929-38	Sur base 100 en 1938	Sur base 100 en 1929-38	Sur base 100 en 1938	Sur base 100 en 1929-38	Sur base 100 en 1938	Sur base 100 en 1929-38
1938 moyenne	100	100	73	77	4,10	100	135	100	139	100	124	100	92
1946 moyenne	920	85	668	65	0,39	645	872	612	855	628	778	84	78
1947 moyenne	1.215	212	883	163	0,71	989	1.337	809	1.131	790	978	99	91 1/2
1948 moyenne	1.311	430	955	332	1,38	1.679	2.266	1.315	1.838	838	1.038	113	104
1949 moyenne	1.229	824	893	635	2,92	1.850	2.497	1.460	2.041	1.092	1.353	123	113 1/2
1950 moyenne	1.152	1 300	838	1.002	4,81	2.001	2.701	1.603	2.240	1.390	1.723	123	113 1/2
1951 moyenne	1.425	1.667	1.036	1.284	5,01	2.558	3.453	2.120(d)	2.965(d)	1.663	2.060	137½	127
1948 Octobre.	1.558	492	1.131	380	1,36	1.839	2.480	1.433	2.005	903	1.116	109	101
Déc. ...	1.455	502	1.058	387	1,48	1.895	2.561			949	1.175	121	112
1949 Janvier.	1.414	512	1.028	395	1,56	1.881	2.542			964	1.192	119	110
Avril ..	1.219	630	885	485	2,29	1.799	2.430	1.450	2.028	1.030	1.277	128	118
Juillet ..	1.230	940	895	725	3,24	1 800	2.432			1.109	1.374	117	108
Octobre.	1.197	1.025	870	792	3,72	1.905	2.570	1.470	2.055	1.200	1.487	123	113
1950 Janvier.	1.244	1.075	905	830	3,75	1.920	2.595			1.270	1.572	125	115
Avril ..	1.133	1.210	824	933	4,42	1.931	2.612	1.550	2.165	1.302	1.615	122	113
Juillet ..	1.060	1.360	771	1.049	5,47	1.963	2.655			1.420	1.760	117	108
Octobre.	1.169	1.416	850	1.090	5,21	2.092	2.822	1.657	2.315	1.483	1.837	132	122
1951 Janvier.	1.185	1.470	861	1 132	5,30	2.276	3.070			1.514	1.875	135	125
Avril ..	1.320	1.570	960	1 210	5,08	2.593	3.500	1.910	2.670	1.577	1.951	140	129
Juillet ..	1.338	1.690	973	1.302	5,40	2.492	3.362			1.676	2.075	133	123
Octobre.	1.671	1.790	1.218	1 380	4,57	2.692	3.630	2.265(d)	3.450(d)	1.803	2.230	143	132
Déc. ..	1.655	1.870	1 204	1 440	4.32	2.802	3.785			1.818	2.245	144	133
1952 Février.	1.906	1.985	1.387	1.530	4,47	2.812	3.800			1.857	2.299	148 (d)	136 (d)

(a) 275 valeurs des secteurs libres depuis 1938. Indices prolongés antérieurement à 1938 d'après les valeurs « non nationalisables ».
(b) Le calcul des indices des cours et des dividendes sur base 100 en 1929-1938 se fait en divisant les indices sur base 100 en 1938 respectivement par 1,376 et 1,299.
(c) Salaire hebdomadaire : sous la rubrique « moyenne annuelle », chiffres pour octobre de chaque année antérieurement à 1948, et moyenne des chiffres d'avril et octobre de chaque année depuis 1948.

Rappelons succinctement l'historique des mouvements boursiers de la période récente :

A la sortie de la guerre, la politique française étant sous le signe de la facilité et de l'inflation, la spéculation se développe largement en Bourse. L'indice des cours boursiers (sur base 100 en 1938) passe de 652 en moyenne en 1945 à 1.215 en moyenne en 1947, et 1.433 au 28 janvier 1948. A ce moment, l'indice boursier est à peu près au même niveau que l'indice des prix (1.459 en janvier 1948 pour les prix de gros). Mais l'indice des dividendes nets n'est qu'à 286; le taux moyen des valeurs à revenu variable est inférieur à 1 %.

La hausse inflationniste boursière se développe encore jusqu'en octobre 1948 : indice des cours des valeurs à revenu variable, 1.558 au 29 octobre. Par la suite, durant les trois années 1948-1949-1950, tandis que les prix poursuivent leur ligne générale ascendante (quoique très ralentie, provisoirement, en 1949-1950), la Bourse, découragée par la politique générale dirigée, en fait, contre l'épargne, suit, avec diverses oscillations, une ligne générale déclinante (indice 1.067 en fin 1950). D'octobre 1948 à fin décembre 1950, les cours boursiers ont donc reculé de 31 %, tandis que l'indice général des prix de gros s'est élevé de 21 % durant le même temps (et l'indice des revenus nets distribués de 200 % environ). Le pouvoir d'achat réel des valeurs à revenu variable a donc fortement reculé dans cette période, comme on l'a déjà vu. Par contre, les dividendes ayant considérablement progressé — bien que toujours très en retard sur le niveau général des prix — le taux net moyen des valeurs à revenu variable françaises atteint 5,80 % en fin 1950. Cette position anormale de la Bourse en fin 1950 (cours boursiers au coefficient 10,6 par rapport à l'avant-guerre, alors que les prix sont déjà au coefficient 22,2 et les revenus nets distribués au coefficient 14,6) tenait évidemment surtout aux insuffisances de la politique générale et au mépris systématique de l'épargne, à la mode dans certains milieux politiques ou dirigistes.

En 1951, la poussée haussière des prix intérieurs s'accélérant, la revalorisation boursière se développe largement : de 1.067 au 29 décembre 1950, l'indice général des cours boursiers passe à 1.342 au 29 juin 1951, à 1.655 au 28 décembre, et 1.970, point culminant, au 7 mars 1952. Par la suite, la politique générale

paraissant évoluer enfin vers une défense vigoureuse du niveau des prix et de la monnaie, un recul boursier semble s'amorcer. A noter qu'au point culminant du 7 mars (indice des cours boursiers 1970), l'indice des dividendes nets atteignant 2.035 en mars, le taux moyen net de 275 valeurs à revenu variable est de 4,82. De fin 1950 au 7 mars 1952, la hausse boursière moyenne ressort à 85 % en regard d'une hausse de 26 % de l'indice général des prix de gros dans le même intervalle. Une revalorisation sensible des cours boursiers, en pouvoir d'achat réel, est donc intervenue, après la dégradation énorme qui précéda, il est vrai. Plus précisément, l'indice du pouvoir d'achat des valeurs à revenu variable (sur base 100 en 1929-1938, sans tenir compte de l'intérêt, a reculé de 86,7 en moyenne en 1946 à 25,7 en décembre 1950, pour se redresser à 37,8 au 7 mars 1952. Il reste d'ailleurs à savoir dans quelle mesure ce dernier pouvoir d'achat pourra être consolidé d'abord, amélioré éventuellement ensuite.

Quand sera connu l'ensemble des résultats de l'exercice 1951, le taux moyen net de capitalisation correspondant s'établirait sans doute, pour les cours boursiers de fin mars 1952, aux environs de 5 1/2 %. Toutefois, pour les raisons déjà indiquées antérieurement, le redressement ultérieur des dividendes restera probablement lent et modeste, en dépit du retard encore considérable de leur niveau par rapport à celui des prix. D'ailleurs, pour 1952, on doit s'attendre à un exercice difficile et à un fléchissement des dividendes.

D'autre part, une crise prolongée de déflation des prix des matières premières ou des prix mondiaux en général, accompagnant une crise économique analogue aux crises cycliques du passé, apparaît peu probable. Les conditions actuelles — au point de vue direction économique notamment — ne sont plus celles du passé. Si une crise sérieuse se dessinait, elle serait combattue, notamment aux Etats-Unis, avec des moyens puissants, y compris, au besoin, une forte dévaluation du dollar.

Dans ces conditions, le recul boursier, qui a paru s'amorcer à Paris en mars 1952, devrait rester dans des limites modérées, sous les réserves expresses qu'appelle le redressement indispensable de la direction économique et politique de notre pays. D'ailleurs, chez nous, le premier problème posé — et il est de

taille — est d'abord d'enrayer de manière durable l'engrenage inflationniste, sans ruiner l'équilibre et les possibilités d'expansion et de renouveau économique.

On se rendra mieux compte du « retard » de la Bourse et des dividendes par rapport aux principaux indices économiques en jetant un coup d'œil sur les indices, sur base 100 en 1929-1938, figurant au tableau III ou au graphique terminal n° 4 *bis*. Sur cette base décennale, l'indice des prix de gros est, en février 1952, de 3.800 (2.920 pour le coût de la vie sur base 100 en 1929-1938); l'indice du salaire hebdomadaire (y compris charges annexes) de 3.150 en octobre 1951, tandis que notre indice des dividendes nets est de 1.530 en février 1952, et celui des cours boursiers de 1.387.

Notons, d'autre part, parmi les compartiments boursiers intéressants à surveiller en 1952, les suivants : la construction électrique, les raffineries de pétrole, les constructions navales, certaines constructions mécaniques, les « coloniales »; en seconde ligne, la navigation, les produits chimiques; en troisième ligne, les matériaux de construction, la métallurgie (sous réserves).

***

Valeurs étrangères cotées à Paris (voir tableau IV ci-après). — Il a paru utile — comme déjà indiqué précédemment — d'établir spécialement deux indices des valeurs étrangères cotées à Paris, le premier concernant 20 valeurs étrangères autres que matières premières, le second 16 valeurs étrangères de matières premières (cuivre, métaux divers, pétrole, diamant).

Voici les principales valeurs comprises dans ces indices. Pour le premier (valeurs étrangères autres que matières premières) : Suez, Crédit foncier franco-canadien, Canadian Pacific, Nestlé, S.K.F., Norvégienne de l'Azote, Est Asiatique Danois, Crédit foncier égyptien, Société Générale de Belgique, Ougrée-Marihaye, Philips, Sucreries-Raffineries d'Egypte, Wagons-Lits, Banque nationale du Mexique, Banque Ottomane, Rotterdamsche Bank Vereeniging. Pour le second (valeurs de matières premières) : Shell Transport, Franco-Wyoming, Canadian Eagle, Royal Dutch, Mexican Eagle, Rhokana, Roan Antelope, Rhodesian Anglo-American, Rio-Tinto, Union Minière

du Haut-Katanga, Vieille-Montagne, de Beers, ainsi que Imperial Oil et International Nickel introduits dans l'indice vers le milieu de 1951. Bien entendu, les valeurs de mines d'or, de mouvements tout à fait distincts, n'ont pas à figurer dans cet indice et doivent être examinées avec un indice à part (voir ci-après).

TABLEAU IV.

(Indices 1938 = 100, en francs-papier.)

A. — 20 valeurs étrangères autres que de matières premières.
B. — 16 valeurs étrangères de matières premières (pétrole, cuivre, métaux divers, diamants).

ANNÉES ET MOIS	INDICES DES COURS (1938 = 100) (a)		ANNÉES ET MOIS	INDICES DES COURS (1938 = 100)	
	A	B		A	B
1938 : Moyenne......	100	100	1948 : Décembre	1.102	1.365
1943 : Moyenne......	360	263	1949 : Décembre	912	1.115
1944 : Moyenne......	383	285	1950 : Décembre	939	1.312
1945 : Moyenne......	390	250	1951 : Janvier	1.059	1.511
1946 : Moyenne......	479	410	Avril	1.184	1.660
1947 : Moyenne......	554	544	Juillet	1.060	1.640
1948 : Moyenne......	913	1 120	Octobre	1.513	2.510
1949 : Moyenne......	950	1.190	Décembre	1.481	2.450
1950 : Moyenne......	932	1.148	1952 : 15 février......	1.643	2.775
1951 : Moyenne......	1 227	1.895	Mars	1.474	2.402

(a) Pendant la fermeture de la Bourse de Paris, d'après les cours cotés à Lyon.

On pourra observer le mouvement du pouvoir d'achat des deux groupes de valeurs étrangères considérées, soit depuis 1913, soit depuis 1938, sur les graphiques n[os] 6 et 7 annexés.

Sur base 100 en 1913, le pouvoir d'achat des valeurs étrangères de matières premières, comme aussi celui des valeurs de mines d'or (voir ci-après), avec intérêt cumulé, dépasse encore 200 en février 1952, donc loin au-dessus du pouvoir d'achat du « Napoléon », celui-ci à peine au-dessus de 100 à la même date. Le pouvoir d'achat des valeurs étrangères autres que de matières premières est, en février 1952, un peu au-dessus de 100 (légèrement au-dessous de celui du Napoléon).

Sur base 100 en 1938, le pouvoir d'achat des valeurs étrangères de matières premières, avec intérêt cumulé, est à 120 au début de 1952 (au 7 mars 1952); toutefois, la consolidation de ce niveau paraît douteuse. Le pouvoir d'achat des valeurs étrangères autres que de matières premières est, à la même

date, de 78. Rappelons que celui des valeurs françaises à revenu variable est de 93,7 à la même date, et celui du Napoléon de 75,2.

La résistance du pouvoir d'achat des catégories de valeurs étrangères examinées (intérêt cumulé compris) a donc été, durant le quart de siècle précédent, et même dans la période exceptionnellement bouleversée des quinze dernières années, tout à fait remarquable. En particulier, dans la période 1947-1951, ces compartiments ont offert — comme d'ailleurs les valeurs de mines d'or — une défense remarquable du pouvoir d'achat (permettant notamment, en se reportant de l'or-métal sur ces valeurs, d'éviter complètement l'effondrement du pouvoir d'achat de l'or de 1946 à 1951).

Toutefois, il est clair que la hausse, en Bourse de Paris, des valeurs étrangères, et surtout des valeurs de matières premières, est devenue, en février 1952, très spéculative, et poussée trop rapidement par le risque monétaire. Les cours à Paris des principales valeurs étrangères font ressortir alors des primes de 25 à 30 %, et parfois plus, par rapport à la parité (aux changes officiels) des cours cotés sur les places étrangères. Ces valeurs sont poussées ainsi à des niveaux assez dangereux, et d'autant plus discutables, quand il s'agit de valeurs sterling, que la livre sterling est peut-être, dans le fond des choses, aussi menacée que le franc français. D'autre part, un certain fléchissement des prix et des matières premières, et des prix mondiaux en général, est apparu dans les derniers mois. La conjoncture économique hésite en plusieurs pays occidentaux...

Sans mettre du tout en avant la probabilité d'une crise véritable, analogue aux crises cycliques du passé, il paraît cependant opportun, dans les premiers mois de 1952, de diminuer sérieusement dans les portefeuilles les proportions attribuées aux valeurs étrangères (de matières premières surtout), ceci malgré le risque monétaire français. On pourra se reporter graduellement dans la période suivante, sur les valeurs de mines d'or, sur certaines valeurs françaises à revenu variable, et sur des valeurs à revenu fixe partiellement indexées. Toutefois, la question des valeurs de mines d'or appelle certaines réserves.

*
* *

Mines d'or sud-africaines. — On a examiné à part ce groupe de valeurs. On trouvera, sur le tableau V ci-après, des indices des cours cotés à Paris et du revenu net distribué, en francs-papier d'une part, en indices-or d'autre part, sur la base 100 en 1938, pour 21 valeurs de ce compartiment. On a porté en regard un indice-or des prix mondiaux (30 nations), et un indice-or moyen des prix pour les nations anglo-saxonnes, depuis 1929, sur base 100 en 1913.

TABLEAU V.

Indices de 21 valeurs de mines d'or S.-A. cotées à Paris.

(Indices 1938 = 100.)

ANNÉES ET MOIS	INDICES EN FRANCS-PAPIER (1938 = 100)		INDICES-OR (1938 = 100)		INDICES-OR DES PRIX MONDIAUX (1913 = 100)	
	Cours	Revenu distribué (a)	Cours (b)	Revenu distribué (a)	Moyenne Etats-Unis et Angleterre	30 nations (c)
	21 valeurs de mines d'or S. A.					
1929 : Moyenne	19,8	22,0	46	51	137	137
1935 . Moyenne	45,7	41,2	106	95	65,6	70,1
1938 : Moyenne	100	100	100	100	69,1	71,3
1945 : Moyenne	207	86	141	59	94,1	104,8
1946 : Moyenne	230	179	67,5	52,5	102,1	112,3
1947 : Moyenne	241	168	70,7	49,2	119,9	128,0
1948 : Moyenne	444	304	74,3	50,9	134	140,2
1949 : Moyenne	590	391	72,0	47,7	126	153,4
1950 : Moyenne	543	499	54,2	49,8	122	128.7
1951 : Moyenne	559	537	55,8	55,6	142	153,0
1948 : 30 novembre	478	379	63,5	50,5	133	142,0
1949 : 2 décembre	682	429	68,1	42,8	113 (d)	120,2 (d)
1950 . 29 décembre	498	580	49,7	57,9	133,5	140,7
1951 : 31 janvier	567	580	56,6	57,9	137,5	145,2
4 avril	598	580	59,7	57,9	141,9	152,0
21 juin	522	545	52,1	54,4	142,3	153,8
17 août	522	545	52,1	54,4	141,3	152,3
5 octobre	607	545	60,6	54,4	141,5	153,5
23 novembre	538	545	53,7	54,4	142,2	155,0
28 décembre	544	512	54,3	51,1	142,8	155,3
1952 : 7 mars	625	512	62,4	51,1	142,8	

(a) Indice du revenu distribué calculé à chaque date d'après le total des deux derniers dividendes semestriels pour chaque valeur. L'indice-or est établi d'après les dividendes en shillings ramenés à une base-or.

(b) Indice-or des cours d'après l'indice des cours en francs-papier à Paris ramené à la base or (d'après la parité or officielle du franc correspondant à la parité du dollar-or en francs).

(c) Moyenne pondérée des indices officiels des prix de gros de 30 nations (26 nations avant guerre).

(d) Après la dévaluation des monnaies occidentales de septembre 1949.

D'une manière générale, l'allure de ce compartiment est conditionnée étroitement par celle des prix mondiaux, ainsi, bien entendu, que par le prix de l'or en devises fortes. C'est ainsi que la période de grande déflation des prix-or mondiaux, 1929-1935, et de revalorisation de l'or en devises fortes, a été marquée par une hausse considérable, — plus qu'un doublement —, des cours-or de ces valeurs, parallèlement à la hausse de l'indice-or du revenu distribué.

On doit tenir compte aussi, bien entendu, de la politique générale, fiscale notamment, suivie à l'égard des mines d'or, par le Gouvernement sud-africain, et aussi de l'évolution des marchés libres de l'or, et de l'utilisation effective de ces marchés par les producteurs d'or sud-africains.

Durant la dernière guerre, les cours de ce compartiment, qui a longtemps servi de refuge aux épargnants, — point de vue d'ailleurs très critiquable en période de hausse des prix mondiaux —, ont assez bien résisté. Mais ces valeurs ont fortement fléchi dans les années suivant immédiatement la guerre, principalement en 1944-1946, où se développait largement la hausse des prix mondiaux.

A partir de 1947, leur mouvement est beaucoup plus favorable, ces valeurs servant à nouveau de refuge contre l'inflation et les risques monétaires, et en prévision d'une dévaluation ultérieure de la livre sterling, ou même ultérieurement du dollar. Nous avons déjà remarqué précédemment que ces valeurs ont offert en 1946-1950 un refuge contre l'effondrement du pouvoir d'achat de l'or-métal sur les marchés libres. Le compartiment des mines d'or a été alors favorisé, au moins transitoirement, d'une part, par le revirement des prix mondiaux et des matières premières, en fléchissement marqué en 1949, et, d'autre part, par la dévaluation de la livre sterling et des monnaies occidentales intervenue en 1949.

L'allure de ce compartiment a été toutefois beaucoup moins favorable, en 1950-1951, en raison d'une part de la reprise des prix mondiaux et aussi, à partir de septembre 1950, des événements internationaux, qui ont poussé à l'inflation à l'Occident, et aussi, sans doute, à renvoyer à plus tard une adaptation éventuelle du dollar.

Comme déjà signalé dans le précédent Annuaire, les cours, en fin 1950, apparaissaient sans doute exagérément déprimés.

L'inflation et la hausse des prix étaient appelées à être de plus en plus surveillées et tenues en mains dans les pays occidentaux; de plus, la hausse spéculative des matières premières qui a suivi septembre 1950 était évidemment transitoire et appelait un correctif. D'ailleurs, en fait, au début de 1952, la ligne générale des prix mondiaux est hésitante, sinon même nettement fléchissante, sans qu'il y ait lieu toutefois de s'attendre à une crise de déflation comparable, même de loin, aux crises cycliques du passé. D'autre part, une large dévaluation ultérieure du dollar — alors que les prix-or américains dépassent 230 par rapport à la base 100 au premier semestre 1939 (ou 150 par rapport à la base 100 en 1913), et avec les problèmes en vue du financement international du réarmement et de l'expansion économique — reste du domaine des possibilités, sinon des probabilités. Cette question serait rapidement à l'ordre du jour, en cas de mouvement déflationniste sensible, au moins transitoire, des prix mondiaux et des matières premières dans une phase ultérieure; mais celle-ci est peut-être encore assez lointaine.

Enfin, les marchés libres de l'or reflètent déjà la dévaluation implicite des monnaies fortes. Les entreprises de mines d'or, en 1951, ont vendu une partie importante de leur production sur les marchés libres, avec une large prime, c'est-à-dire que, pour elles, la dévaluation du dollar était déjà pratiquement, quoique partiellement faite, du moins en 1951.

Si les Etats-Unis étaient amenés, par la suite, dans un avenir encore imprévisible, à dévaluer le dollar, il semble qu'on puisse s'attendre — contrairement à une idée assez répandue — à un décalage important du dollar — l'once d'or étant portée, par exemple, de 35 dollars, parité officielle actuelle, à 55 ou 60 dollars et non à une légère adaptation de 15 ou 20 % — comme certains l'envisagent. La dévaluation du dollar ne serait réalisée qu'au milieu de circonstances générales qui la conseilleront fortement, ou même l'imposeront, et elle serait pratiquée alors largement — on peut sans doute l'escompter.

En attendant, la politique suivie par le Gouvernement sud-africain à l'égard des mines d'or, industrie essentielle du pays, paraît devoir rester relativement libérale.

Pour toutes ces raisons — et compte tenu de la forte hausse

antérieure des dividendes et des taux de capitalisation encore élevés — la fermeté du compartiment des valeurs de mines d'or, qui paraît s'esquisser au début de 1952, n'est pas injustifiée. En tout cas, ces valeurs peuvent figurer, au moins pendant un certain délai, et pour une proportion modérée, dans les portefeuilles, à titre de division des risques. Toutefois, ce compartiment demandera à être surveillé, et son intérêt pourra diminuer beaucoup dans l'avenir, si la ligne haussière des prix mondiaux se poursuivait, par exemple après dévaluation substantielle des monnaies fortes.

*
* *

AU SUJET DE L'OR-MÉTAL.

Après l'effondrement, en pouvoir d'achat réel, de l'or sur les marchés libres, dans la période 1946-mai 1950 (voir les graphiques nos 5, 6 et 7), une période favorable aux achats d'or en France (pour placements à moyen ou long terme) s'est placée en mai-juin 1950 (du moins jusqu'au 23 juin, date de l'agression de Corée).

Nous considérons, de toute façon, comme très probable que l'on retrouvera dans l'avenir le pouvoir d'achat de l'or à un niveau largement supérieur à celui de mai-juin 1950, et plus encore au niveau « normal » actuel. Nous appelons cours « normal » celui qui correspond au change « libre » du dollar et à la parité officielle de l'once d'or à 35 dollars (on pourra se reporter aux graphiques nos 5, 6 et 7 à la fin de cette étude, pour se rendre compte de l'écart entre les cours libres du Napoléon et le cours normal). Il est clair que l'on doit prendre en considération, d'une part, le décalage implicite de la parité du dollar en francs; d'autre part, le décalage prévisible (et déjà marqué sur les marchés libres) de l'once d'or en dollars. Pour mieux fixer les idées, chiffrons rapidement cette question en février 1952 :

On calcule aisément que la parité « normale » du kilogramme d'or fin (correspondant à : dollar = 350 francs et once d'or = 35 dollars) est de 394.000 francs (l'once correspond à

31.1035 grammes). Plaçons-nous maintenant dans les deux cas suivants :

a) *Situation de fait actuelle (mars 1952).* — La disparité des prix de gros français par rapport aux prix américains peut être évaluée à 10-15 %; admettons qu'il s'agisse là du décalage monétaire implicite (minimum), soit 12 1/2 %. D'autre part, l'or est négocié couramment sur les marchés libres aux alentours de 38-42 dollars suivant les marchés; prenons le cours moyen de 40 dollars, soit un décalage de 14 % par rapport à la parité officielle. En conséquence, le niveau correspondant du lingot d'or de 1 kilogramme en francs serait :

394.000 (1 + 14 %) (1 + 12 1/2 %) = 504.000.

Les cotations effectives pratiquées à Paris sur le marché libre en mars, aux alentours de 580.000, sont donc loin d'être absurdes, mais elles comportent déjà une « prime d'assurance » de 15 % par rapport à la situation implicite (d'autre part, un certain glissement des prix, même des prix français, ainsi que des prix de l'or sur les marchés libres en 1952 reste vraisemblable).

D'autre part, on doit noter qu'en mars 1952, le Napoléon cote encore une surprime de 30 % par rapport au lingot, surprime de plus en plus discutable si le redressement français tend à s'affirmer.

b) *Coup d'œil plus lointain (purement hypothétique).* — Equilibre du dollar en francs finalement réalisé à la parité de 400. Réappréciation de l'or en monnaie forte : once d'or portée de 35 à 60 dollars (la parité relative du dollar en francs restant inchangée). Le décalage du dollar en francs (par rapport à la parité officielle actuelle) ressort ainsi à 14 %; celui de l'once d'or en dollar à 71 1/2 %. D'où le prix correspondant du lingot d'or de 1 kilogramme :

394.000 (1 + 71 1/2 %) (1 + 14 %) = 770.000.

Mais il ne s'agit là, en aucune façon — il va sans dire — d'un diagnostic, ni même d'un pronostic, tout au plus d'une indication très hypothétique à ne pas perdre de vue, suivant circonstances.

Dans une période aussi aléatoire, à de nombreux points de vue, que celle que nous traversons, l'or-métal paraît pouvoir figurer utilement, pour une proportion très modérée, dans les avoirs bien composés, comme placement à moyen et long terme, et à titre de division des risques. Un redressement fondamental de la direction économique et politique française, comportant notamment l'établissement d'une base stable des prix et de la monnaie, l'abandon d'une politique de superfiscalité illimitée et d'étatisme systématique, la suppression des droits de succession en ligne directe, une politique vigoureuse de développement économique et d'investissements — avec les réformes de structure indispensables — pourrait modifier, dans une certaine mesure, le point de vue précédent.

Mais nous avons montré, au début de cette étude, que l'or n'était vraiment intéressant, comme investissement à long terme, que s'il a été acheté à des cours bas, en profitant des périodes favorables à ce point de vue. Une telle période s'est placée, en France, en mai-juin 1950. Mais il n'en est pas de même en 1952, et les acheteurs d'or doivent rester très circonspects. Ils doivent tenir compte aussi de l'évolution comparée des pouvoirs d'achat de diverses sortes de placements, précédemment analysée.

***

Quelques mots, en terminant, à propos des *risques internationaux* de la phase très aléatoire où l'on est entré depuis l'automne 1950, et des moyens à la disposition des épargnants pour essayer de faire face à ces risques. Notons, en passant, qu'on doit se garder de faire fond sur la tendance semi-optimiste, au point de vue international, qui prévaut en certains milieux et qui ne repose sur aucune base sérieuse. Un « armistice » éventuel en Corée, une « offensive de paix » soviétique en 1952, devraient être, notamment, considérés comme des incidents purement transitoires, sans portée fondamentale ou définitive. C'est seulement beaucoup plus tard, et sous conditions, que ce point de vue pourrait être, peu à peu, amendé.

En dehors de l'expatriation lointaine d'une personne et de tous ses avoirs — c'est-à-dire de cas particuliers — il ne peut s'agir que d'une répartition prudente des risques.

Nous avons déjà mentionné, dans le précédent « Annuaire », cette précaution très indiquée, et officiellement admise, qui consiste à transférer les valeurs étrangères actuellement détenues dans une banque « agréée » en France, dans une succursale en Afrique de cette banque (seuls les titres sont transférés, le dossier correspondant, et tout mouvement de fonds, de coupons, etc., restant localisés en France). Une précaution supplémentaire peut consister à conserver surtout comme placements sur valeurs étrangères des valeurs représentant des sociétés dont l'exploitation est bien située géographiquement (au point de vue des risques de conflit mondial), par exemple les valeurs de matières premières africaines et les grandes valeurs de pétrole internationales, ainsi que les mines d'or sud africaines, les valeurs américaines ou canadiennes pour une certaine proportion et à l'exclusion des valeurs étrangères de l'Europe continentale ou de la périphérie immédiate (Moyen-Orient, Egypte, Turquie, Suez).

D'autre part, une certaine position, modérée, peut être conservée (autant que possible en dehors de l'Europe continentale) sur l'or-métal, ou constituée graduellement, mais sous les réserves expresses précédemment indiquées.

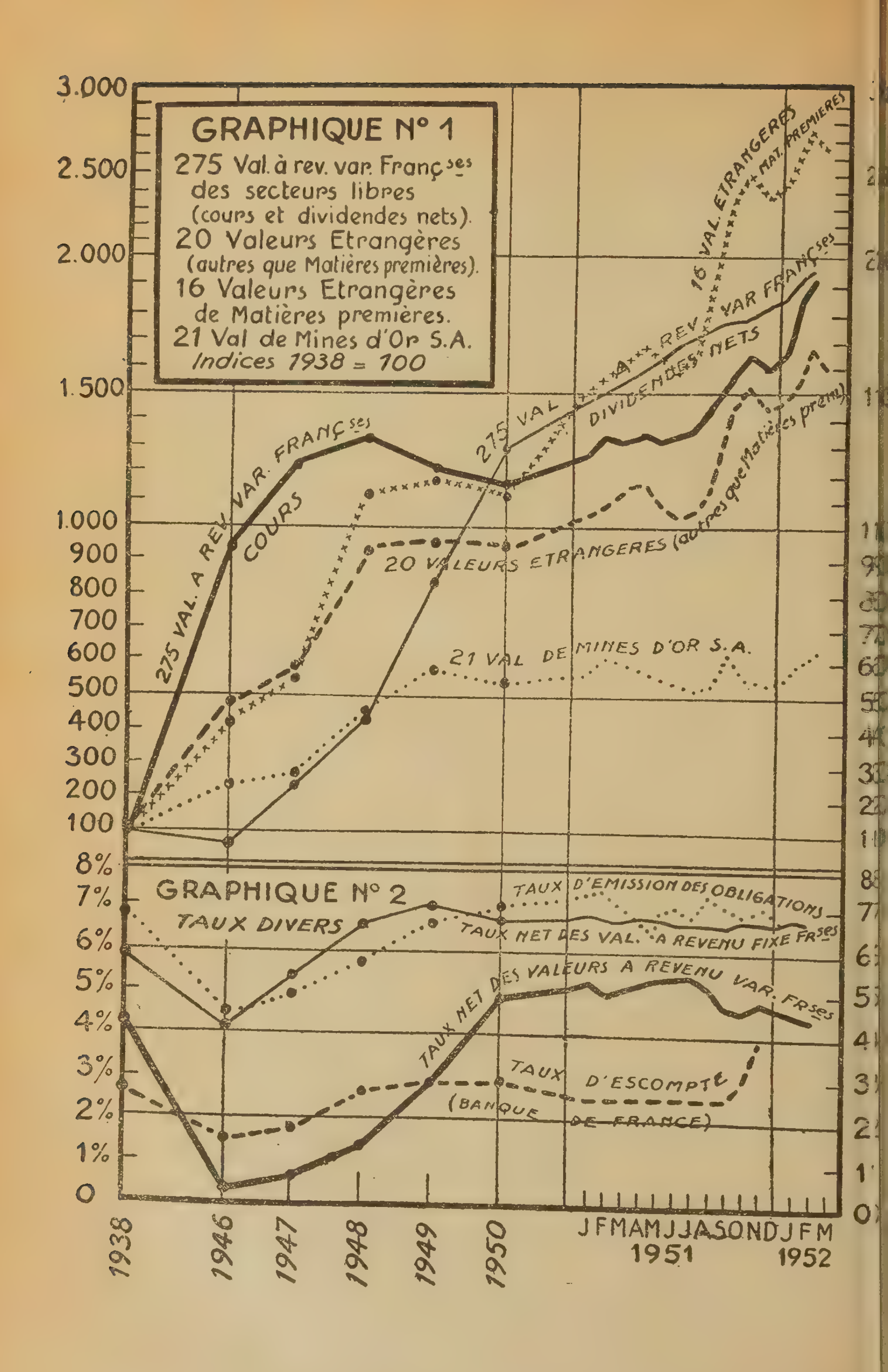
Remarques analogues pour les matières précieuses en général.

Les participations directes dans l'industrie ou le commerce, à condition que ceux-ci soient bien situés géographiquement, sont, d'une manière générale, recommandables, sous réserve, bien entendu, de l'examen de chaque cas particulier.

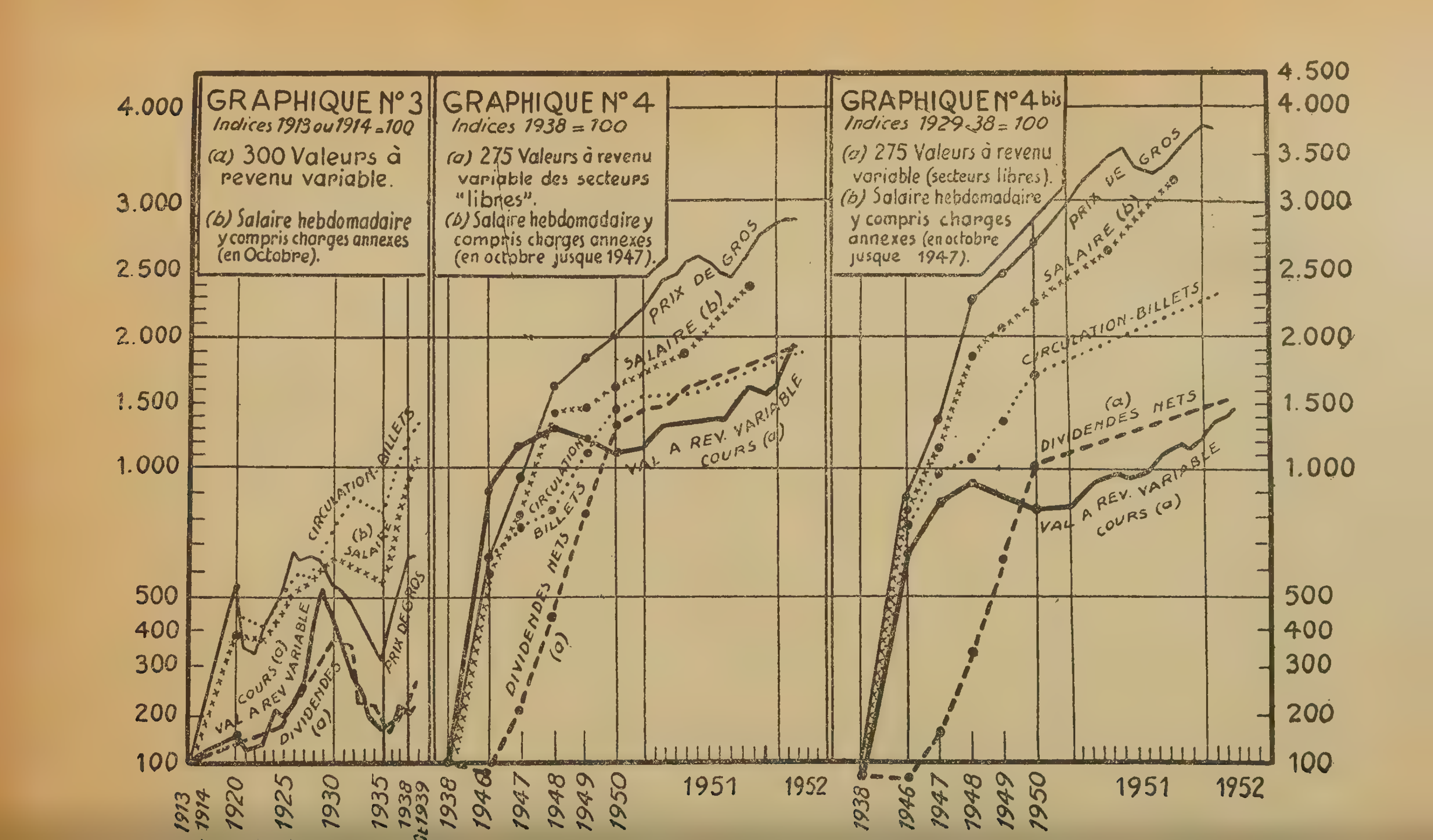
Notons d'ailleurs que — à côté du risque de conflagration mondiale, et dans la mesure où chacun accepte de courir ce risque pour une partie de ses avoirs — les valeurs françaises à revenu variable, ou même à revenu fixe (indexées, ou dotées d'avantages spéciaux) ne paraissent nullement à exclure. Les valeurs françaises à revenu variable, même après leur revalorisation considérable de 1951, ne sont pas, en mars 1952, à des niveaux absurdes ou dangereux — il s'en faut de beaucoup — et le flottement boursier, éventuel, en 1952, devrait rester d'amplitude et de durée limitées, ceci toujours sous réserve expresse d'un redressement fondamental de la direction économique et politique.

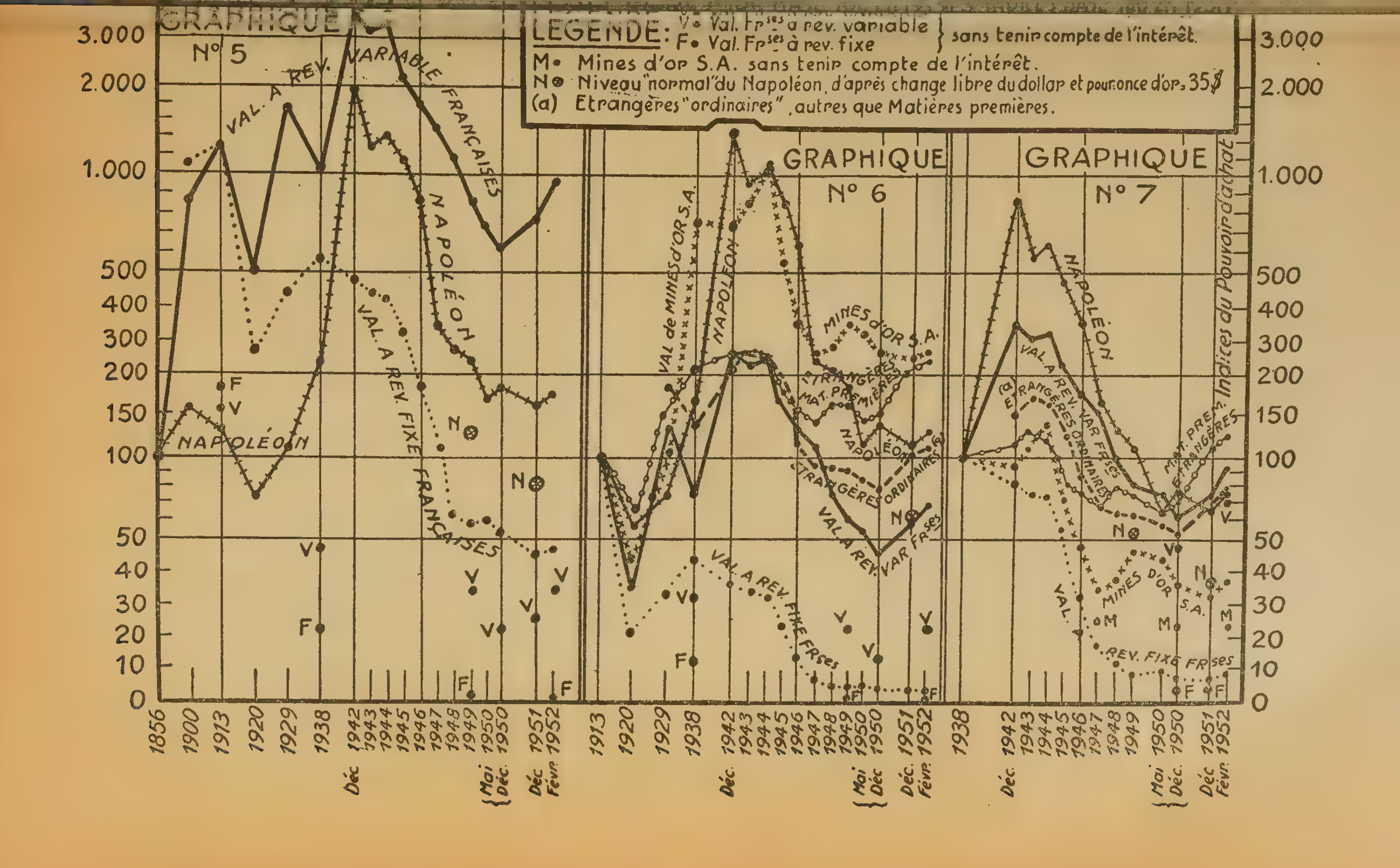
Un redressement ultérieur de la politique française, avec rénovation de la monnaie et de l'épargne, pourrait d'ailleurs entraîner, normalement, une détente des taux de capitalisation, une large diminution de la thésaurisation d'or, et des rentrées graduelles d'or ou de capitaux, antérieurement placés à l'extérieur, à mesure que cette politique nouvelle s'affirmerait.

Jean Dessirier.



GRAPHIQUE N° 1
275 Val. à rev. var. Françses
des secteurs libres
(cours et dividendes nets).
20 Valeurs Etrangères
(autres que Matières premières).
16 Valeurs Etrangères
de Matières premières.
21 Val de Mines d'Or S.A.
Indices 1938 = 100
275 VAL. A REV. VAR. FRANÇses
COURS
275 VAL A REV VAR FRANÇses
DIVIDENDES NETS
16 VAL. ETRANGERES MAT. PREMIERES
20 VALEURS ETRANGERES (autres que Matières prem.)
21 VAL DE MINES D'OR S.A.
3.000
2.500
2.000
1.500
1.000
900
800
700
600
500
400
300
200
100
GRAPHIQUE N° 2
TAUX DIVERS
TAUX D'EMISSION DES OBLIGATIONS
TAUX NET DES VAL. A REVENU FIXE FRses
TAUX NET DES VALEURS A REVENU VAR. FRses
TAUX D'ESCOMPTE (BANQUE DE FRANCE)
8%
7%
6%
5%
4%
3%
2%
1%
0
1938
1946
1947
1948
1949
1950
J F M A M J J A S O N D J F M
1951
1952


GRAPHIQUE N° 3
Indices 1913 ou 1914 = 100
(a) 300 Valeurs à revenu variable.
(b) Salaire hebdomadaire y compris charges annexes (en Octobre).
GRAPHIQUE N° 4
Indices 1938 = 100
(a) 275 Valeurs à revenu variable des secteurs "libres".
(b) Salaire hebdomadaire y compris charges annexes (en octobre jusque 1947).
GRAPHIQUE N° 4 bis
Indices 1929-38 = 100
(a) 275 Valeurs à revenu variable (secteurs libres).
(b) Salaire hebdomadaire y compris charges annexes (en octobre jusque 1947).
CIRCULATION-BILLETS
(b) SALAIRE
PRIX DE GROS
COURS (a) VAL A REV VARIABLE
DIVIDENDES (a)
SALAIRE (b)
CIRCULATION BILLETS
DIVIDENDES NETS (a)
VAL A REV. VARIABLE COURS (a)
4.500
4.000
3.500
3.000
2.500
2.000
1.500
1.000
500
400
300
200
100
1913
1914
1920
1925
1930
1935
1938
Oct 1939
1938
1946
1947
1948
1949
1950
1951
1952



GRAPHIQUE N° 5
GRAPHIQUE N° 6
GRAPHIQUE N° 7
LEGENDE: V• Val. Fr^ses à rev. variable
F• Val. Fr^ses à rev. fixe
} sans tenir compte de l'intérêt.
M• Mines d'or S.A. sans tenir compte de l'intérêt.
N⊗ Niveau "normal" du Napoléon, d'après change libre du dollar et pour once d'or = 35$
(a) Etrangères "ordinaires", autres que Matières premières.
VAL. A REV. VARIABLE FRANÇAISES
VAL. A REV. FIXE FRANÇAISES
NAPOLÉON
VAL de MINES d'OR S.A.
MINES d'OR S.A.
ETRANGÈRES MAT. PREMIÈRES
ETRANGÈRES ORDINAIRES (a)
VAL. A REV. VAR FR^ses
VAL. A REV. FIXE FR^ses
MAT. PREM. ETRANGÈRES
Indices du Pouvoir d'achat
3.000
2.000
1.000
500
400
300
200
150
100
50
40
30
20
10
0
1856
1900
1913
1920
1929
1938
Déc. 1942
1943
1944
1945
1946
1947
1948
1949
Mai 1950
Déc. 1950
Déc. 1951
Févr. 1952

PRODUCTION

LA PRODUCTION AGRICOLE

SOMMAIRE : Introduction : 1951, année moyenne. — I. *Les moyens de production :* les circonstances météorologiques; la main-d'œuvre; les attelages; les machines; les engrais. — II. *La production en nature :* les céréales; les légumes secs, tubercules, fourrages, textiles, oléagineux; le sucre; le vin; les productions légumières et fruitières; le tabac; le bétail et les produits laitiers; la production agricole globale. — III. *La production en valeur :* l'évolution générale des prix; étude de quelques marchés (céréales, vin); disparités internes entre prix agricoles; disparités entre prix agricoles et prix industriels. — IV. *La rentabilité :* les salariés; les exploitants; les propriétaires (valeur vénale et valeur locative des terres). — CONCLUSION . *La balance commerciale agricole et son déficit en* 1951.

INTRODUCTION.

L'été et l'automne 1950 avaient apporté d'excellentes récoltes de blé et de vin; certains en ont attribué le mérite à l'effort de reconstitution de l'agriculture qui se poursuivait depuis 1945, et ont cru que l'ère des difficultés était définitivement close. C'était, partiellement, présomption et illusion : les conditions météorologiques continuent de jouer un rôle notable. Médiocrement favorables en 1951, elles ont abaissé, par rapport à l'année précédente, le niveau moyen des récoltes.

Toutefois, leur fléchissement n'est pas assez accusé pour que se pose à nouveau un problème de ravitaillement; les disponibilités alimentaires, qui bénéficient des stocks constitués en 1950, sont suffisantes pour assurer le maintien du niveau atteint par la consommation. Mais elles se révèlent incapables d'assurer le maintien d'une balance commerciale active qui était à la veille de s'établir. La chose est grave, car elle risque de renforcer les adversaires de cette politique, et de décourager cer-

tains de ses partisans; un « accident » météorologique pourrait ainsi être suivi de conséquences durables.

I. — Les moyens de production.

§ 1er. — *Les circonstances météorologiques.*

Alors que la campagne de 1947-1948 avait connu un temps doux, pluvieux, celle de 1948-1949 une sécheresse continuelle et exceptionnelle, celle de 1949-1950 un temps varié, celle de 1950-1951 s'est déroulée presque tout entière sous la pluie. L'excès d'eau a presque toujours été accompagné de températures inférieures à la normale.

Les pluies ont commencé en novembre 1950, et se sont continuées jusqu'au mois d'août inclus; un léger répit a été observé en avril; si l'on envisage les quantités d'eau tombées, elles ne sont pas toujours d'un volume alarmant, mais les jours de pluie ont été nombreux; un arrêt notable s'est produit en juillet, où, dans presque toutes les régions situées au nord et à l'ouest du Massif Central ainsi que dans la zone méditerranéenne, les pluies n'atteignent pas même la moitié des hauteurs normales. Mais les pluies reprirent en août, atteignant des coefficients élevés par rapport à la normale (3,88 à Rennes; 2,32 dans la région parisienne; 2,10 pour le Sud-Ouest; 2 pour le Sud-Est). Par ailleurs, des deux mois relativement secs, avril avait été froid, et juillet était resté frais [1].

Ces conditions avaient fortement inquiété les producteurs qui exprimèrent maintes fois leurs soucis [2] : « Les travaux de printemps sont considérablement en retard; avoines et orges ne sont pas semées... Pommes de terre et betteraves attendent... Les terres sont difficiles à travailler, et il faudra que les tracteurs ouvrent un sol complètement battu et tassé... Les terres ne sont même pas hersées, et ce qui inquiète énormément, c'est l'état compact du sol. »

Toutes ces circonstances faisaient prévoir des résultats médiocres pour les céréales, généreux pour les cultures fourragères, et pour toutes une qualité abaissée.

1. Ces renseignements sont empruntés à une publication mensuelle du ministère de l'Agriculture sur la situation agricole

2. *Observations sur l'état des terres et des cultures*, Académie d'Agriculture, séance du 4 avril 1951, p. 229.

§ 2. — *Main-d'œuvre.*

L'agriculture française trouve-t-elle facilement toute la main-d'œuvre dont elle a besoin ? Les exploitants répondent par la négative, les organisations ouvrières tendent à répondre par l'affirmative et à conclure que l'introduction de travailleurs étrangers est, par suite, inopportune.

Voici comment a évolué le rapport des offres aux demandes d'emploi agricole déposées dans les offices départementaux de placement depuis le 1er janvier 1949 (nombre d'offres pour 1.000 demandes)[3].

	1949	1950	1951
1er janvier	3.718	246	282
1er février	4.442	296	544
1er mars	4.458	409	732
1er avril	3.228	629	1.329
1er mai	2.583	582	1.698
1er juin	1.929	989	2.416
1er juillet	2.387	2.715	5.088
1er août	2.166	1.779	3.545
1er septembre	414	926	2.642
1er octobre	669	1.484	5.646
1er novembre	663	1.162	3.823
1er décembre	364	445	1.333

Comme la plus grande partie des embauchages s'effectue directement par entente amiable entre employeurs et salariés, le rapport des offres aux demandes constaté dans les offices de placement ne présente qu'une valeur d'indice. Il semble révéler une certaine raréfaction de la main-d'œuvre par rapport aux dix-huit mois précédents : la période de sous-emploi (pendant laquelle les demandes excèdent les offres d'emploi) a duré trois mois en 1951, contre six mois en 1950; et les autres mois, l'excédent de l'offre a été deux et trois fois plus élevé en 1951 qu'en 1950. Et, pour la première fois depuis 1948 (époque du départ des prisonniers de guerre), la pointe d'octobre (vendanges et arrachages de betteraves) a été plus accentuée que celle de juillet. Peut-être faut-il faire intervenir ici, parmi les éléments d'explication, l'importance des offres d'emploi qui émanent des exploitants forestiers et, dans certaines régions, l'aménage-

3. Rapport annuel de l'état de l'alimentation et de l'agriculture en 1950-1951, *Revue du ministère de l'Agriculture*, p. 22. M. Pierre Legendre, administrateur civil au ministère de l'Agriculture, m'a communiqué les chiffres des derniers mois de 1951, ainsi qu'un certain nombre de faits et d'idées exposés dans ce paragraphe; qu'il trouve ici l'expression de ma gratitude.

ment de camps d'aviation : cela dénoterait un marché extrêmement sensible [4].

Le recours aux travailleurs étrangers continue donc, sous sa double forme : main-d'œuvre permanente, main-d'œuvre saisonnière.

	Agriculture			Total pour l'ensemble de l'économie
	Permanents	Saisonniers	Total	
1946	2.200	10.880	13.080	41.680
1947	11.100	19.440	30.540	83.940
1948	17.000	15.900	32.900	77.750
1949	23.000	15.700	38.700	78.900
1950	4.560	12.400	16.960	26.355
1951	6.245	22.480	28.725	46.595

Cette main-d'œuvre est essentiellement d'origine italienne : les Italiens ont fourni 5.155 permanents et 13.289 saisonniers : à ces derniers s'ajoutent 9.121 Belges. L'Allemagne garde désormais sa main-d'œuvre de propos délibéré, et le Gouvernement espagnol se montre réticent.

Le rythme saisonnier est extrêmement accusé : un premier maximum au printemps (9.310 entrées en mai) [5], et un second à l'automne (5.996 entrées en septembre). La pointe de juillet ne dépasse pas 1.498 entrées. Ainsi s'échelonnent les besoins de la betterave, de la vigne, de la récolte des céréales (les saisonniers belges sont introduits deux fois, au moment des binages et au moment des arrachages; les Italiens, utilisés largement pour les travaux de betteraves, viennent presque tous pour sept mois).

A cet apport de salariés, il faudrait ajouter les étrangers qui viennent s'installer comme exploitants; ils sont certainement peu nombreux [6], mais disposant souvent de capitaux et d'une technique évoluée, ils peuvent jouer un rôle utile comme ferment dans les campagnes françaises [7]. Toutefois, l'Administra-

4. On signale que dans les régions viticoles du Midi, les difficultés d'écoulement de la récolte ont provoqué un certain chômage.

5. En 1951, ce maximum a été renforcé du fait que les mauvaises conditions atmosphériques ayant retardé les travaux, ceux-ci ont dû être effectués dans un délai très bref, ce qui a exigé des effectifs renforcés.

6. Aucun chiffre n'a été publié pour 1951.

7. Cf. *L'installation d'exploitants agricoles hollandais en France*, par P. Fromont (*Académie d'Agriculture*, 25 avril 1951, p. 281).

tion éprouve quelques difficultés à les canaliser vers les régions sous-peuplées; Belges et Néerlandais en particulier ont tendance à s'installer dans le seul bassin parisien et répugnent à descendre plus au sud.

Cette préoccupation d'assurer un meilleur équilibre entre la terre et l'homme anime toujours l'œuvre des migrations rurales intérieures, dont nous avons signalé l'an dernier l'organisation. Les réalisations de 1951 font apparaître une progression continue :

1948 : 240 migrations;
1949 : 328 migrations;
1950 : 400 migrations;
1951 : 600 migrations.

Les migrants sont généralement mariés, et fréquemment déjà pères d'une famille nombreuse. La plupart se sont installés, en 1951, dans le Sud-Ouest et le Centre-Ouest. L'Administration ne dispose que de faibles crédits (59 millions en 1952, 40 en 1951).

En collaboration avec les organisations professionnelles, elle aide les migrants dans la recherche d'une exploitation, elle leur paie une partie des frais de déménagement, et, depuis 1951, les fait bénéficier d'une garantie de prêt auprès des caisses de Crédit agricole.

§ 3. — *Attelages.*

Le recensement d'octobre 1951 a fait apparaître les existants suivants (en millions de têtes)[8] :

	1938	1950 (résultats définitifs)	1951 (résultats provisoires)
Chevaux de moins de 3 ans	472	531	522
Chevaux de 3 ans et plus	2.220	1.865	1.856
Bœufs de travail	900	890	863
Vaches de travail	»	1.787	1.788
Espèce mulassière	108	91	90
Espèce asine	185	104	101

La diminution des bœufs de travail ne reste plus localisée aux grandes fermes du bassin parisien et du nord de la France; elle est générale et s'observe particulièrement dans les dépar-

8. *Revue du ministère de l'Agriculture*, février 1952.

tements de l'Ouest, où ils sont remplacés par des tracteurs ou par des chevaux. Par contre, l'effectif des vaches de travail reste constant; elles sont utilisées par de petites exploitations où leur remplacement par des chevaux serait une faute économique; le travail de traction qu'on leur demande est généralement très modéré et n'affecte que très peu leur rendement en lait.

La diminution de l'effectif des chevaux est lente; bien que le prix d'une vache laitière se rapproche de plus en plus de celui d'un cheval [9] et rend relativement de moins en moins avantageux l'élevage de ce dernier, le nombre des jeunes bêtes reste plus élevé qu'en 1938. Plusieurs facteurs semblent réunir ici leur action : un renforcement général des moyens de traction : l'âne est remplacé par le mulet, le mulet et le bœuf par le cheval (les spécialistes parlent d'un « glissement » du cheval de certaines exploitations vers d'autres); le prix élevé des tracteurs [10], du matériel adapté et de l'essence rend économiquement très incertaine la motorisation d'un grand nombre de petites et moyennes exploitations; de leur côté, les grandes exploitations reculent devant la motorisation intégrale par suite de l'incertitude de l'approvisionnement en carburants et conservent une certaine cavalerie : ils voient dans les dépenses de son entretien l'équivalent d'une prime d'assurance [11]. Enfin, la consommation croissante de viande de cheval paraît un facteur appréciable du soutien du prix des chevaux.

Mais il est manifeste que l'avenir du cheval dépend en grande partie du développement du tracteur.

§ 4. — *Machines.*

Le tracteur reste le « matériel » essentiel; sa présence ou son absence détermine de plus en plus impérieusement les méthodes de culture, et modifiera jusqu'à la géographie de certaines

9. Dans le deuxième semestre 1951, le prix d'une bonne vache laitière se situait souvent entre 100.000 et 130.000 francs, et celui d'un bon cheval de trait entre 130.000 et 150.000 francs.

10. En 1945, le prix d'un tracteur n'atteignait pas le prix de 2 chevaux; en 1951, il représente le prix de 5 à 6 chevaux.

11. Cette prime tend à devenir de plus en plus lourde, les machines utilisées par le tracteur étant de plus en plus différentes de celles traînées par les attelages (cf. Barratte, *De l'irréversibilité de la motorisation agricole*, *Académie d'Agriculture*, 12 décembre 1951).

campagnes (il est incompatible avec certains types de chemins)[12].

Au 31 décembre 1951, on estimait le parc français à 145.000 tracteurs (dont deux tiers équipés d'un moteur à explosion, et un tiers équipés de moteurs à combustion interne, Diesel ou semi-Diesel). Son augmentation, qui avait été de 19.796 en 1950, s'est élevée à 22.984 en 1951. Les spécialistes estiment « que la physionomie générale de la motorisation en 1951 accuse un glissement sensible vers les petites puissances, un développement des ventes dans les régions jusqu'ici moins motorisées, un léger recul des matériels équipés de moteurs à explosion, recul d'ailleurs strictement limité aux régions de grande culture, et une multiplication des types de matériels offerts »[13].

Sur les 22.984 tracteurs achetés, 13.026 étaient de construction française, et 9.958 provenaient de l'importation (4.479 de Grande-Bretagne, 3.261 d'Allemagne, 2.111 des Etats-Unis).

Sur le total des existants (145.000), on estime que 60.000 sont de construction française, 48.000 de provenance américaine (et canadienne), 20.000 de provenance anglaise, 13.000 de provenance allemande, 4.000 de provenances diverses.

Une enquête a été faite à la date du 31 décembre 1951 pour connaître la densité des tracteurs par département : les départements les mieux pourvus sont : le Vaucluse (1 tracteur pour 51 hectares), le Var (1 pour 82), l'Oise (1 pour 63), le Nord (1 pour 68), l'Aisne (1 pour 71); les régions riches en chevaux possèdent : le Finistère, 1 tracteur pour 284 hectares; les Côtes-du-Nord, 1 pour 320; la moyenne nationale s'établit à 1 tracteur pour 132 hectares de terres labourables ou de vignobles (contre 1 tracteur pour 154 hectares au 31 décembre 1950). En fait, ce parc se trouve surtout concentré dans les exploitations dont la superficie est supérieure à 50 hectares, ou dans celles qui pratiquent des cultures intensives très rémunératrices. C'est pourquoi le parc est géographiquement localisé dans le bassin

12. Pour le détail, voir P. Fromont, *Les effets de la motorisation sur l'économie de l'exploitation* (exposé au Groupe des Agro-Praticiens, le 28 mai 1949, 5, quai Voltaire, Paris).

13. Carillon, chef du Service de la Documentation sur le machinisme agricole : Je lui dois toutes les précisions contenues dans ce paragraphe, et lui en exprime tous mes remerciements.

parisien (50 %) et le Sud-Est (20 % du parc). Par contre, la Bretagne et le Massif Central ne sont pas encore pourvus [14].

On estime que 20 % des tracteurs font l'objet d'une utilisation en commun, soit sous forme coopérative [15], soit sous forme d'entreprise.

Une machine nouvelle, qui paraît également devoir prendre un grand développement, est la moissonneuse-batteuse. On estime que 5.600 environ étaient en service à l'été 1951 (dont 40 % étaient automotrices). La construction française n'en a fourni que 900 (toutes à prise de force ou à moteur auxiliaire); les pays étrangers en ont donc fourni 4.700 (dont approximativement 2.200 automotrices). Ces fournisseurs sont les suivants : U. S. A. : 53 % du parc importé; le Canada : 30 %; la Grande-Bretagne et l'Allemagne, chacune 8 %; la Suède, 1 % [16]. Les possibilités d'emploi de cette machine se révèlent peu à peu plus nombreuses qu'on se l'était imaginé; à côté des céréales traditionnelles, c'est elle qui permet la récolte du riz, des graines oléagineuses, des haricots, des pois, et de semences diverses (légumineuses, betteraves à graine) [17].

On se préoccupe également d'une nouvelle venue, la déshydrateuse, qui, en produisant de l'air chaud grâce à un moteur que fait tourner le courant électrique ou un carburant liquide, transforme instantanément du fourrage vert coupé jeune en un foin dont la valeur alimentaire équivaut à celle du tourteau : on évite les aléas de la fenaison, on obtient un produit concentré facile à transporter et d'une grande richesse. L'Angleterre compte à elle seule 800 installations, l'Allemagne un peu plus de 300, la Suisse 170 [18]. La France n'en possède que 6. Sans doute, son climat rend la fenaison moins aléatoire que dans les trois pays qui l'ont devancée dans cette voie; un gros effort n'en reste pas moins désirable.

14. Voir une carte indiquant par département le potentiel de traction (animaux + tracteurs) au 1er janvier 1951; dressée par le Comité professionnel du pétrole, elle a été reproduite dans la *Revue du ministère de l'Agriculture* (mai 1951, p. 133).

15. Les coopératives d'utilisation en commun du matériel agricole (les C.U.M.A.) possèdent une revue : *Le Sol*.

16. Ces importations sont coûteuses. Les 2.048 machines entrées du 1er novembre 1950 au 31 octobre 1951 représentaient une valeur de 1.933 millions.

17. Etude du Service de la Documentation sur le machinisme agricole, *Revue du ministère de l'Agriculture*, juin 1951, p. 165.

18. W. Humbert, *Où en est la déshydratation des fourrages jeunes dans le monde ? L'Agriculture pratique*, avril 1951, p. 197.

La machine fonctionnant dans de mauvaises conditions techniques et économiques lorsqu'elle évolue sur des domaines parcellés, il importe de suivre les progrès du remembrement. La situation au 1er octobre 1951 était la suivante [19] :

1° Dossiers ouverts (demande déposée, commission constituée, opérations non commencées)....	1.467 pour	1.078.473 ha.
2° Opérations en cours	1.450 pour	1.043.963 ha.
3° Opérations terminées	1.090 pour	799.052 ha.
TOTAL......	4.007 pour	2.921.488 ha.

Rappelons qu'on estime généralement à 10 millions la surface totale à remembrer.

§ 5. — *Engrais.*

L'approvisionnement en engrais paraît avoir encore marqué des progrès, puisque par rapport à 1950, les livraisons en 1951 ont atteint les indices suivants : 111 pour l'azote, 105 pour les superphosphates, 140 pour les scories Thomas, 99 pour les engrais potassiques [20].

Cependant, la consommation reste insuffisante par rapport à l'étranger et par rapport aux prévisions (en tonnes) [21] :

	Objectifs 1950-1951 (Plan Monnet)	Objectifs 1950-1951 révisés (O.E.C.E.)	Livraisons 1950-1951 (métropole et outre-mer)	Indices des réalisations par rapport aux objectifs révisés
				%
Azote	500.000	400.000	306.170	76,5
Acide phosphorique	800.000	700.000	441.210	63,46
Potasse	800.000	700.000	412.000	58,98
	2.100.000	1.800.000	1.163.300	64,61

II. — La production en nature.

Le niveau atteint par les différentes productions révèle le caractère pluvieux de l'année : les céréales en ont souffert, les plantes fourragères en ont bénéficié.

19. Les chiffres m'ont été aimablement communiqués par la Section technique du remembrement, *ministère de l'Agriculture*, à qui je dis ici mes remerciements.
20. *Bulletin d'information du ministère de l'Agriculture*, 11-18 février 1952.
21. *Revue du ministère de l'Agriculture*, janvier 1952, p. 17.

§ 1er. — *Les céréales.*

Les résultats obtenus ont été les suivants [22] :

	1930-1939	1950	1951 (Estimations)
Blé :			
Surfaces (ha.)	5.227.636	4.318.784	4.220.760
Production (qx)	80.495.576	77.013.480	70.284.280
Rendement (qx)	15,4	17,8	16,6
Seigle :			
Surfaces (ha.)	680.233	503.739	471.010
Production (qx)	7.879.494	6.062.090	5.036.480
Rendement (qx)	11,6	12	10,7
Avoine :			
Surfaces (ha.)	3.333.876	2.353.447	2.222.570
Production (qx)	47.493.270	33.050.450	36.022.590
Rendement (qx)	14,3	14	16,2
Orge :			
Surfaces (ha.)	750.346	962.140	1.017.060
Production (qx)	11.041.088	15.718.510	16.670.370
Rendement (qx)	14,7	16,3	16,4
Maïs :			
Surfaces (ha.)	339.631	325.288	341.295
Production (qx)	5.349.413	4.043.480	6.124.720
Rendement (qx)	15,8	12,4	18,2
Riz :			
Surfaces (ha.)	»	11.000	18.000
Production (qx)	»	460.000	650.000
Rendement (qx)	»	42	36

En ce qui concerne les surfaces, et sauf pour le blé, les tendances observées au cours des années précédentes se sont poursuivies en 1951 : extension de l'orge, du maïs et du riz; diminution de l'avoine et du seigle. Les surfaces en blé marquent une diminution qui peut être imputée aux pluies de l'automne et de l'hiver qui, dans certains cas, ont obligé les producteurs à renoncer aux ensemencements projetés.

Les rendements ont été relativement élevés pour l'avoine, l'orge, le maïs, — à peine moyens pour le blé et le seigle.

Pour le blé, l'excès d'humidité n'avait pas été favorable à une bonne levée, mais les conditions de juin et juillet permirent une bonne maturation sans échaudage. Mais tout en étant assez

22. Les chiffres et les indications contenues dans ce paragraphe sont empruntés aux publications du ministère de l'Agriculture.

variable, « la qualité laisse largement à désirer »[23]. Et le taux élevé d'humidité en rend difficile la conservation.

L'extension de l'orge est surtout sensible dans les départements qui obtiennent des rendements élevés : Eure-et-Loir, nord de la France, région parisienne, quelques départements du Sud-Ouest. La récolte dépasse toutes les récoltes antérieures.

Les progrès de la génétique et la création de variétés hybrides ont permis au maïs de remonter vers le nord et d'envahir les régions situées au nord de la Loire, avec une rapidité parfois foudroyante. La production des départements dont les surfaces cultivées en maïs avaient été inférieures à 100 hectares en 1950 est passée en un an de 11.900 quintaux pour 510 hectares à 157.200 quintaux pour 4.220 hectares. Le rendement moyen de ces départements est de 37 à 38 quintaux à l'hectare en 1951, alors qu'il est seulement de 17 quintaux pour l'ensemble de la France. Les départements où le développement de cette culture a été le plus marqué sont : l'Oise, qui passe de 45 à 1.000 hectares; l'Eure-et-Loir et le Loir-et-Cher, dont chacun passe de 50 à 400 hectares; l'Aisne, qui en est à 500 hectares. Cette culture connaît une véritable révolution dans sa localisation, dans ses méthodes, dans ses rendements.

Le riz a aussi beaucoup étendu ses surfaces. Mais la nature lui a été hostile pendant tout le cours de la végétation; des pluies torrentielles et des inondations locales survenant à l'automne ont failli provoquer un désastre. La récolte ne s'est terminée que vers le 20 décembre, beaucoup plus tard que les années précédentes. Les rendements s'en sont trouvés abaissés, ainsi que la qualité (le taux d'humidité et le pourcentage de grains verts étant élevés).

23. Brétignière, *Les récoltes de 1951, Académie d'Agriculture*, 10 octobre 1951, p. 481.

§ 2. — *Légumes secs, tubercules, fourrages, textiles, oléagineux.*

Ces productions ont donné les résultats suivants[24] :

	1930-39			1950			1951		
	S.	P.	R.	S.	P.	R.	S.	P.	R.
Haricots secs	160	1.254	7,8	150	949	6,1	143	1.066	7,4
Lentilles	7,7	74,1	9,6	11	72	6,5	11,6	79,1	6,8
Pois secs	20,3	299	14,7	23,4	374	15,9	21,8	393	17,9
Fèves	36,8	451	12,2	24	251	10,5	22,7	291	12,8
Fèverolles	28,5	427	15	22,5	280	12,4	24,9	322	12,9
Pommes de terre	1.412	156.500	110	987	129.400	131	964	120.900	125
Topinambours	141	24.400	172	145	25.200	173	144	30.200	209
Betteraves fourragères	892	326.700	366	848	388.800	458	838	355.900	424
Rutabagas et navets fourragers	204	39.300	192	124	36.600	293	116	34 900	299
Trèfle, luzerne, sainfoin	2.930	112.400	38	3.150	132.900	42	3.197	164.000	51
Prairies temporaires	549	17.300	31	1.046	32.900	31	1.036	39.200	37
Fourrages annuels	722	24.600	34	814	31.800	39	823	37.700	45
Prés naturels	5.500	179.400	32	5.200	173.900	33	5.200	208.600	40
Betteraves industrielles	317	91.100	287	395	135.700	343	398	114.500	287
Houblon	2,1	21,4	10,1	1,1	18,1	15,3	1,4	20,9	14,7
Lin (filasse)	27,4	180	6,6	39,4	285	7,2	49,2	373	7,6
Chanvre (filasse)	3,4	38,3	11,3	3,4	40,9	12	3,9	42,1	10,6
Colza	10,7	130	12,1	98,5	1.131	11,5	108,9	1.342	12,3
Autres oléagineux	2,9	24,4	8,4	53	450,5	8,5	51,6	412,2	7,9

Pour un grand nombre de produits, la récolte est sensiblement la même qu'en 1950; les craintes qu'avaient fait naître les pluies persistantes de l'hiver, du printemps et de l'été ne se sont donc pas réalisées. Toutefois, pour beaucoup de produits, la qualité est inférieure à la moyenne.

Dans le détail, les observations suivantes peuvent être faites. Parmi les 964.000 hectares plantés en pommes de terre, figurent 53.000 hectares de pommes de terre primeurs, dont la valeur marchande dépasse de beaucoup celle de la pomme de terre dite « de conserve ». Les rendements français restent faibles par rapport aux rendements belges, hollandais ou allemands. L'humidité a provoqué le développement du mildiou, qui rend difficile la conservation des tubercules. Le rendement des topinambours a été très élevé en 1951; de même celui des betteraves fourragères qui ont fourni l'une des plus belles récoltes qui aient jamais été obtenues : conséquence heureuse de la pluie. Celle-ci a également donné aux éleveurs un fourrage abondant (pour les

24. Chiffres relevés dans le *Bulletin d'information du ministère de l'Agriculture*. Pour 1951, il s'agit d'estimations provisoires. Les surfaces sont exprimées en 1.000 hectares, les productions en 1.000 quintaux, les rendements en quintaux à l'hectare.

prairies artificielles, le rendement a été de 51 quintaux contre 38 avant la guerre). Les prairies naturelles ont légèrement reculé depuis 1939, mais les prairies temporaires ont doublé leur étendue : double signe d'une certaine « intensification » des méthodes qui, après être restée longtemps cantonnée dans le domaine des céréales et des racines, tend à gagner celui de l'herbe. En 1951, les difficultés de séchage ont souvent nui à la qualité des fourrages qui, « lavés » par la pluie, ont perdu une partie de leur valeur nutritive.

Les textiles sont en progrès. Le chanvre s'étend particulièrement dans la Sarthe, principal département producteur; le lin gagne régulièrement, surtout en Bretagne et en Normandie; la récolte de 1951 est la meilleure de celles obtenues depuis 1929.

Pour les oléagineux, signalons la reprise dans le Midi méditerranéen d'une culture autrefois tentée, celle de l'arachide, dont on nous dit : « Les résultats enregistrés sur les champs d'essais sont irréguliers par suite du mauvais temps et, en général, les rendements sont assez faibles. Toutefois, la culture s'avère possible en année normale sur le littoral méditerranéen. »[25].

§ 3. — *Sucre.*

La culture de la betterave a évolué comme suit[26] :

	Surface (milliers ha.)	Rendement à l'ha. en quintaux	Production totale de betteraves (milliers de tonnes)	Sucre (milliers de tonnes)	Alcool de betteraves (milliers d'hecto.)
1934-1939	320	286	9.200	890	2.560
1950	389	337	13.148	775	1.800
1951	425	280	11.900	1.160	3.000

La récolte de 1949 avait été mauvaise, celle de 1950 excellente, celle de 1951 est considérée comme moyenne. On avait craint qu'elle ne fût mauvaise; la relative sécheresse du mois

25. *Bulletin d'information du ministère de l'Agriculture*, 7-14 janvier 1952. Les essais sont poursuivis dans l'Hérault, le Gard (environ 100 hectares), les Bouches-du-Rhône et le Var.

26. Les chiffres pour 1951 sont reproduits d'après le *Bulletin des planteurs de betteraves* (numéro de février 1952); pour 1950, cet organisme professionnel donne 1.315.000 tonnes de sucre et 3.280.000 hectolitres d'alcool.

d'octobre a relevé la densité des racines au-delà de toute espérance, en même temps qu'elle facilitait les arrachages.

La récolte fut effectuée par un personnel qui présentait la composition suivante : ouvriers de l'exploitation, 30,4 %; ouvriers locaux à la tâche : 42,4 %; camberlots : 2,3 %; Bretons : 8,4 %; Belges : 12,5 %; Italiens, 2,3 %.

Avec l'année 1951 s'achève la première période prévue par le plan Monnet primitif qui désignait comme objectif la plantation de 420.000 hectares; les planteurs de betteraves font remarquer qu'ils sont parmi les rares producteurs qui aient dépassé les objectifs du plan. Ils étudient actuellement un deuxième plan qui cherchera à la fois la limitation de la production de l'alcool (ils ont créé en 1951 un Institut d'alcool pour étudier ses utilisations possibles, en particulier dans la fabrication du caoutchouc synthétique) et la satisfaction des besoins en sucre de l'Union française (métropole et territoires d'outre-mer).

§ 4. — *Vin.*

La situation viticole et vinicole est la suivante :

	1930-1938	1950	1951
Surface (millier ha.)	1.530	1.453	1.574
Rendement (hectos)	38,5	41,10	32
Production totale (millions hect.)	58.885	59,788	50.509

La récolte est donc inférieure à celle de 1950. La sécheresse du mois d'octobre a permis de faire les vendanges dans de bonnes conditions, et, dans l'ensemble des vignobles, a fortement amélioré les rendements que l'on craignait plus bas, et la qualité. Mais, en général, l'année 1951 passe aux yeux des producteurs pour une année assez médiocre au point de vue de la quantité comme à celui de la qualité. L'humidité a favorisé les attaques du mildiou, et a rendu beaucoup de vins riches en acidité et pauvres en sucre.

§ 5. — *Production légumière et fruitière.*

On aurait pu croire que la constante humidité vaudrait une production abondante de légumes. En fait, elle a agi comme un facteur limitatif, entravant la levée des graines, multipliant

les parasites. Le niveau relativement bas de la température a agi dans le même sens : elle a freiné le développement des plantes et retardé leur maturité : volume et qualité ont été, dans l'ensemble, médiocres.

Il en a été généralement de même de la production fruitière, sur laquelle les précisions ci-dessous sont données (en milliers de quintaux)[27] :

	1930-1939	1950	1951
Raisins de table	1.358	1.913	1.625
Pommes et poires à cidre	32.092	54.713	21.396
Pommes de table	2.440	4.122	2.992
Poires de table	460	1.427	1.180
Pêches	570	1.134	1.110
Noix	424	297	265
Cerises	559	756	•724
Abricots	154	407	219
Châtaignes	1.431	1.364	1.059
Prunes	497	1.173	1.048
Prunes à pruneaux	75	170	283

Ainsi, pour tous les fruits, prunes à pruneaux excepté, les récoltes ont été inférieures à celles de 1950. La différence est particulièrement sensible pour les abricots, les pommes de table, ainsi que les pommes et poires à cidre; pour ces derniers fruits, la récolte n'atteint pas les deux tiers de la précédente qui, à dire vrai, avait été exceptionnelle (il semble d'ailleurs que les difficultés maintes fois rencontrées pour écouler ces fruits dans les régions de grosse production, principalement en Bretagne, aient tendance à décourager les producteurs).

Dans l'ensemble, la qualité des fruits qui ont reçu trop d'eau et insuffisamment de chaleur, est au-dessous de la moyenne.

§ 6. — *Tabac.*

Les statistiques officielles fournissent les indications suivantes :

	1934-38	1950	1951
Surfaces (en milliers d'Ha)	18	28,9	28,1
Production (en milliers de quintaux)	359	509	552
Rendements (en quintaux à l'Ha)	19,51	17,6	19,6

27. *Bulletin d'information du ministère de l'Agriculture*, 12-19 novembre 1951. Pour les pommes et poires de table, les chiffres de la première colonne sont ceux de la moyenne 1937-1940.

La récolte est élevée en poids, et souvent d'une qualité supérieure à celle de l'année précédente, qui était déjà belle. L'abondance de la récolte a rendu parfois le séchage difficile (en particulier dans le bassin de la Garonne) du fait qu'elle dépassait la capacité des installations.

§ 7. — *Bétail et produits laitiers.*

Le recensement annuel d'octobre a permis de faire les constatations suivantes (en milliers de têtes)[28] :

	1934-38	au 1er Oct. 1950 (résultats définitifs)	au 1er Oct. 1951 (résultats provisoires)
Bovins	15.713	15.800	16.161
Ovins	9.761	7.510	7.562
Porcins	7.084	6.824	7.101
Caprins	»	1.297	1.292
Chevaux	2.771	2.397	2.378

L'augmentation générale des bovins résulte de mouvements de sens contraire : l'effectif des bœufs de travail a diminué (— 27.000) ainsi que celui des taureaux (— 8.000) sous l'effet du développement des syndicats d'élevage et de l'insémination artificielle; celui des vaches de travail et des vaches d'engrais ou d'embouche est resté stationnaire; ont augmenté ceux des bœufs d'embouche ou d'engrais (+ 15.000), des vaches laitières (+ 225.000, contre + 270.000 en 1950), des élèves (+ 117.000). Cet accroissement global s'explique par l'abondance des productions fourragères de l'année, par la rentabilité élevée que présente la production laitière au moins pendant la belle saison, par le désir des exploitants de réduire les frais de main-d'œuvre (la production d'herbe en renferme moins que la production de céréales, et la machine à traire accroît la capacité de traite du vacher), par la dépréciation monétaire qui fait du bétail une « valeur-or ».

Les progrès du mouton sont lents. Dans certaines régions, en effet, la dépécoration se poursuit, en particulier dans l'Ouest, où cet élevage se fait dans le cadre du petit troupeau familial et dans certains départements de la région méditerranéenne : les difficultés de gardiennage ne l'expliquent qu'en partie, car dans l'Ouest la présence des haies fournit la clôture idéale. Les

28. *Revue du ministère de l'Agriculture*, février 1952.

diminutions constatées dans certains régions sont à déduire des augmentations que l'on observe dans d'assez nombreuses régions de relief tourmenté : Alpes, Pyrénées, Massif Central, Limousin, et aussi, sur une moindre échelle, dans les départements situés au nord de la Seine et de l'Est. Au total, malgré les prix avantageux de la laine, de la viande et du lait de brebis, l'effectif reste notablement inférieur à celui d'avant guerre. Par contre, on observe une nette amélioration de la qualité : les éleveurs utilisent de plus en plus des béliers de valeur, inscrits aux livres généalogiques, et ainsi se trouvent accrus la précocité des animaux de boucherie, le poids et la finesse des toisons, le rendement laitier des races caussenardes.

L'effectif des porcs révèle une reprise importante et à peu près générale, surtout sensible pour les porcelets. Les prix rémunérateurs du porc ont encouragé un élevage que les bonnes récoltes de 1950 permettaient de développer, et qui, pour la première fois, a retrouvé le niveau d'avant guerre.

Quant à la production laitière, elle a évolué comme suit, d'après le Service du lait du ministère de l'Agriculture :

	1934-38	1950	1951
Production totale de lait	146 millions d'hl.	150 millions d'hl.	160 millions d'hl.
Nombre de vaches	8.717.000	8.164.000	8.361.420
Production moyenne par vache	1.672 litres	1.837 litres	1.722 litres
Utilisé en nature	34 —	29 —	30 —
Utilisé par les veaux	35 —	46 —	48 —
Utilisé pour le beurre	50 —	50 —	56 —
Utilisé pour le fromage	27 —	23 —	24 —
Utilisé pour usages divers	»	2 —	2 —

Les chiffres reproduits ci-dessus ne peuvent prétendre indiquer que des ordres de grandeur, étant donné l'absence totale de données de bases sérieuses. Il est cependant possible d'en tirer deux conclusions. La production moyenne par bête reste faible; elle se maintient au-dessous de 2.000 litres, alors qu'elle dépasse 2.500 en Allemagne et aux Etats-Unis, et atteint 3.500 au Danemark et en Hollande. Sans doute, la moyenne française n'atteindra jamais celui de ces deux derniers pays, dont le territoire, exigu et homogène, présente dans sa totalité des conditions favorables; la moyenne française sera toujours abaissée par les conditions défavorables à la production laitière qui sont celles de nos régions méridionales. Mais il est certainement possible de progresser et d'atteindre le niveau allemand.

Une deuxième conclusion est relative à l'accroissement de la production globale qui paraît une réalité, et qui a été favorisée en 1951 par l'abondance des ressources fourragères.

§ 8. — *Production agricole globale.*

« L'indice général de la production agricole finale de la campagne 1950-1951 paraît devoir s'établir entre 105 et 110, et probablement plus près de 110 que de 105. »[29] (100 = 1934-1938.)

III. — La production en valeur.

§ 1er. — *Evolution générale des prix.*

Elle est retracée par le tableau ci-dessous[30] :

	Août 1939	Décembre 1950	1951			
			31 mars	30 juin	30 sept	31 déc.
Blé indigène	216,50	2.575	2.600	2.600	3.600	3.600
Seigle de Beauce (départ)	85	1.975	2.000	2.000	3.105	3.105
Orge de Beauce (départ.)	74,50	1.725	1.750	1.750	3.000	3.000
Avoines diverses	60,75	1.625	1.650	1.650	2.648	2.648
Pommes de terre (les 100 kg.)	49,17	1.400	1.200	2.000	1.030	»
Sucre blanc n° 3 cote officielle Paris	340,50	7.490	7.576	7.603	8.725	8.725
Bœuf 1re qual. (La Villette) (le kg. net)	11,80	218	224	302	288	294
— 2e qualité (le kg. net)	11,10	172	186	246	262	246
Veau 1re qualité (le kg. net)	15,80	350	370	360	390	424
— 2e qualité (le kg. net)	14,20	270	290	310	350	372
Mouton 1re qualité (le kg. net)	20	370	430	414	436	460
— 2e qualité (le kg. net)	16	266	320	304	336	358
Porc extra (le kg. vif)	14,28	253	220	225	234	240
— 1re qualité (le kg. vif)	13,14					
Lait, prix en gros aux détaillants de Paris, le litre	1,51	204	218	190	224	232
Beurre, prix moyen, Halles Centrales.		37,5	37,50	34,50	34,50	42,5
(laitier, malaxé)	14,91	668	633	843	550	668
			578	800	425	600
Fromages, pâte sèche, (le kg.) (Gruyère, Saint-Paulin)	9,63		360	340	330	430
			220	210	220	300
Œufs, le mille	683,33	18.330	9.600	11.200	15.900	20.470
Laine peignée, type marché à terme Roubaix Tourcoing (le kg.)	34,40	2.650	4.300	3.300	1.950	2.367
Lin teillé de Bretagne (100 kg.)	1.400	15.900	29.700	29.000	28.000	33.500
Chanvre, Beaumont-sur-Sarthe, 1re qualité (100 kg.)	615	15.600	15.400	15.400	15.400	15.400
Cuirs verts, peaux de veaux, légers 5 kg. 900 et sous, 1er choix, Paris. (les 100 kg.)	1.590,60	49.700	53.100	39.000	31.800	29.100
Suif indigène 43 1/2 Paris	265	9.796	18.500	13.500	12.300	10.750
Bois de papeterie, sapin, épicéa, brut, wagon départ (le stère)	100	1.532	2.250	2.250	2.250	4.000
Bois de mine, feuillus, étais, 1re classe, rendu franco Nord (le m3)	192	1.500	1.831	2.110	2.410	3.620
Vin rouge 10°, à la propriété (marchés méridionaux)	»	3.600	2.675	2.657	2.855	2.837

29. *Etudes et Conjoncture* (*Economie française*, mars-avril 1952, p. 123). Les problèmes que pose le calcul des indices de la production agricole sont exposés par la même publication dans le numéro 6 de l'année 1951.

30. Les chiffres sont empruntés au *Bulletin mensuel de statistique de l'I.N.S.E.E.*

§ 2. — *Etude de quelques marchés.*

Le tableau précédent donne lieu à des observations apparemment décevantes : les prix ont varié dans le plus grand désordre, et sans qu'il soit possible d'apercevoir quelque mouvement d'ensemble.

Certains ont baissé sans arrêt (cf. le suif, le cuir, le bois), d'autres sont restés stables (cf. le chanvre), d'autres ont monté continuellement (cf. les œufs), d'autres ont baissé puis remonté.

Les céréales ont subi une hausse brutale au moment de la nouvelle récolte. Leur prix étant fixé annuellement par les pouvoirs publics, le changement de prix se fait sans transition, et lorsque, pour des raisons politiques, le prix a été immobilisé ou quasi immobilisé pendant de longues années, c'est une ample disparité qu'il faut combler d'un coup : les adaptations n'en sont pas facilitées. C'est ce qui s'est produit d'une façon très nette pour le blé. Le prix de 2.600 francs, fixé par les pouvoirs publics pour la récolte 1950 et applicable par conséquent pendant les sept premiers mois de 1951, mettait le prix du blé au coefficient 13. Des conséquences absurdes en résultaient; en particulier, à 26 francs le kilo, le blé était moins cher que les aliments du bétail, qui sur le marché étaient cotés (au quintal) : le seigle, 3.000 francs; l'orge, 3.150 francs; l'avoine, de 3.100 à 3.300 francs; le maïs, de 3.700 à 4.000 francs; le tourteau, 4.200 francs; les blés déclassés, mal conservés, gâtés, impropres à la panification, étaient vendus à l'Allemagne par l'O.N.I.C. lui-même 3.200 francs rendu frontière. C'était rendre économiquement obligatoire la consommation du blé par le bétail[31].

Le marché du vin, de son côté, paraît se trouver assez loin de son point d'équilibre. Pendant les sept premiers mois de 1951, il a été dominé par la très bonne récolte de 1950; on essaya d'appliquer à cette dernière le système dit plan Bonave, qui avait parfaitement réussi avec la récolte précédente (libération et mise automatique sur le marché des différentes tranches de la récolte tant que les cours évoluaient entre le prix plancher de 360 francs le degré-hectolitre et le prix plafond de

31. *Bulletin de Documentation sur le marché du blé*, numéro du 31 mai 1951 (publication de l'Association générale des producteurs de blé).

400 francs; un décret du 25 août 1950 prévoyait la libération, dès la vendange, d'une première tranche de 30 % de la récolte avec minimum de 100 hectolitres par producteur; le résultat immédiat fut un effondrement des cours; de 375 francs en août ils tombèrent à 260 francs en octobre. C'est que la récolte de 1950, contrairement à la précédente, était forte; on a calculé que les quantités libérées par le décret représentaient plus de 50 millions d'hectolitres et dépassaient, par suite, les besoins d'une campagne entière; la situation, dès lors, ne comportait aucune solution correcte; il fallut, par un décret du 5 décembre 1950, abaisser la tranche libérée à 15 % avec minimum de 50 hectolitres; en même temps, on prévoyait qu'une nouvelle tranche ne pourrait être libérée que si le cours du vin atteignait 290 francs; or, il n'avait pas encore été atteint le 30 septembre. Il fallut se résoudre à une fâcheuse distillation de 5 millions d'hectolitres.

La récolte de 1951, malgré son niveau inférieur à celui de 1950, ne va pas non plus sans soulever de difficulté par suite de l'existence de stocks. Les disponibilités sont, en effet, les suivantes[32] :

Récolte métropole	50.509.000 hl.
Récolte Algérie	13.743.000 hl.
Stocks à la propriété métropole	15.093.000 hl.
Stocks à la propriété Algérie	4.180.000 hl.
	83.525.000 hl.

Il faudrait y ajouter les stocks commerciaux (8.056.000 hectolitres dans la métropole et 1.029.000 en Algérie = 9.085.000 hectolitres). La Commission consultative de la viticulture, dans sa séance du 20 décembre 1951, a estimé que ces données font apparaître un excédent d'une quinzaine de millions d'hectolitres. Le jour où l'on comprendra que des solutions à long terme doivent être recherchées avec autant de constance et d'imagination que les solutions à court terme, un grand pas aura été fait.

32. *Bulletin d'information du ministère de l'Agriculture*, 11-31 décembre 1951.

§ 3. — *Disparités internes des prix agricoles.*

Les indices publiés par l'I. N. S. E. E. font apparaître les constatations suivantes (100 = 1949) :

	1950 moyenne	1951				Hausse de Déc. 1950 à Déc. 1951
		Mars	Juin	Sept.	Déc.	
Produits alimentaires. Ens. 54 articles	103,2	112,7	117,3	124,5	135,0	+ 23,7 %
Farineux et féculents	112,9	110,3	121,3	139,6	143,3	+ 31,8 %
Cacao, café, sucre	130,7	137,2	141,3	143,4	154,8	+ 17,9 %
Viandes	95,0	123	132,8	136,8	144,0	+ 31,0 %
Œufs et produits laitiers	101,2	104,7	97,3	102,6	132,0	+ 7,3 %
Corps gras	99,5	127,0	128,7	132,8	127,5	+ 19,8 %
Boissons	99,5	87,5	89,7	93,4	98,2	+ 17,7 %
Aliments des animaux	105,5	111,7	112,9	137,0	159,8	+ 51,5 %
Céréales	106,8	106,9	107,0	149,0	153,9	+ 44,5 %

L'alignement du prix des céréales au mois d'août a relevé l'indice des céréales au-dessus de la moyenne; les prix des boissons, des corps gras, des œufs et produits laitiers s'établissent au-dessous. Il est à remarquer que le prix des aliments pour le bétail a monté davantage que le prix de la viande (+ 51 % et + 31 %); on comprend les doléances des producteurs de viande[33], devant lesquelles le public reste généralement sceptique.

Toutefois, les disparités qui ont pu survenir depuis 1949 restent d'ampleur modeste; celles que font apparaître les comparaisons avec 1938 sont d'une autre importance[34] :

	Décembre 1951	
	Minimum	Maximum
Farineux et féculents	1.894	1.935
Viandes	2.506	2.516
Œufs et produits laitiers	2.772	2.779
Corps gras	4 054	4.804
Boissons	1.876	1.892
Céréales	1.870	1.999
Cacao, café, sucre	2.463	2.539

Ainsi, les corps gras présentent une hausse plus de deux fois plus forte que les boissons, les farineux et féculents, ainsi que les céréales. La viande, les œufs et les produits laitiers connaissent une hausse moyenne.

33. Cf. *La viande, relativement moins chère qu'en 1948, coûte plus cher à produire, L'Agriculture pratique*, avril 1951, p. 181.
34. *Etudes et Conjoncture*, mars-avril 1952, p. 194.

§ 4. — *Disparité entre prix agricoles et prix industriels.*

Elle a évolué comme suit (100 = 1938) :

	Indice général	Produits alimentaires	Produits industriels
1949 — Janvier minimum.........	1.830	1 820	1.851
— — maximum..........	1.969	1.864	2.140
1950 — Décemb. minimum..........	2.143	1.875	2.458
— — maximum..........	2.309	1.920	2.842
1951 — Mars minimum..........	2.385	1.937	2.907
— — maximum..........	2.569	1.987	3.361
— Juin minimum..........	2.449	2.016	2.966
— — maximum..........	2.638	2.065	3 429
— Sept. minimum..........	2.447	2.140	2.771
— — maximum..........	2.636	2.191	3.203
— Déc. minimum..........	2.692	2.391	3.132
— — maximum..........	2.904	2.376	3.520

Ainsi, la disparité subsiste, présentant sensiblement la même valeur à la fin de l'année qu'au début (l'écart est de 1.300 points environ). Il n'est pas complètement exact d'assimiler ces indices, comme le font généralement les milieux agricoles, à ceux de leurs recettes et de leurs dépenses, mais l'assimilation n'est pas complètement fausse[35]. Dans cette mesure, elle pose le problème de la rentabilité de l'agriculture.

IV. — La rentabilité.

§ 1er. — *Les salariés.*

Les salaires agricoles peuvent résulter soit des arrêtés préfectoraux intervenus en application de l'ordonnance du 7 juillet 1945 et maintenus provisoirement en vigueur, soit de décrets portant fixation du salaire minimum garanti en vertu de l'article 31 *x* du livre Ier du Code du travail, soit enfin de conventions ou accords collectifs conclus dans le cadre de la loi du 11 février 1950. Mais il s'agit dans chaque cas de salaires minima, et les employeurs sont entièrement libres d'accorder des rémunérations supérieures. Il n'est donc pas possible actuellement de connaître de façon précise la masse réelle des salaires agricoles.

Parmi les conventions collectives intervenues, 18 concernent la polyculture, et 9 les cultures spécialisées. En outre, une ving-

35. Pour la discussion de l'ensemble du problème, se reporter à *La France économique en 1948-1950*, *Revue d'économie politique*, mars-juin 1951, p. 402.

taine d'accords comportent la fixation de salaires à la tâche, soit pour les exploitations forestières, soit pour les exploitations betteravières (binage, arrachage).

Tous ces accords sont obligés, directement ou indirectement, de tenir compte du salaire minimum garanti. L'histoire de ce dernier, en 1951, reste compliquée, mais peut se résumer comme suit. Il avait été fixé pour la première fois par le décret du 23 août 1950; un décret du 9 octobre 1950 en avait déterminé les modalités d'application aux professions agricoles. Ce dernier texte garantissait aux travailleurs agricoles le même salaire minimum annuel (156.000 francs) que celui prévu pour le commerce et l'industrie par le décret d'août 1950. Mais il fallait tenir compte de la durée annuelle légale de travail, qui est de 2.000 heures pour l'industrie et le commerce, et de 2.400 pour l'agriculture. Pour le premier secteur, le salaire horaire minimum garanti s'établit, en effet, à 78 francs (156.000 : 2.000 = 78). Pour le deuxième secteur, il fallut l'établir à 65 francs (156.000 : 2.400 = 65 francs). Ce salaire horaire de 65 francs était applicable dans la zone 0 (Seine et première zone de Seine-et-Oise), et faisait l'objet d'abattements par zones territoriales variant de 0 à 29 % (les anciens taux d'abattement étaient, à cette occasion, ramenés de 32 à 29 %); il en résultait pour la zone la moins favorisée un salaire horaire de 46 fr. 15.

Pour tenir compte de la hausse du coût de la vie, un décret du 24 mars 1951 a porté le salaire annuel minimum garanti de 156.000 à 174.000 francs, le taux maximum d'abattement se trouvant ramené à 24 % (pour tenir compte d'une mesure analogue prise pour l'industrie et le commerce). Un autre décret du 15 juin 1951 est encore venu réduire ce minimum d'abattement à 21,75 %; cette dernière mesure laisse inchangé le salaire minimum de la zone 0, qui reste fixé à 174.000 francs, mais vient relever très légèrement les autres (celui perçu dans la zone d'abattement maximum se trouve porté de 132.140 à 136.200 fr.). La moyenne pondérée du salaire minimum garanti, calculée sur l'ensemble des départements, s'établit, par suite, à 61 fr. 50 de l'heure.

Le ministère de l'Agriculture a calculé ce que serait pour un an la masse théorique des salaires si tous les ouvriers agricoles permanents étaient rémunérés sur la base du salaire minimum garanti; cette masse aurait représenté, sous l'empire du

décret du 9 octobre 1950, une somme de 162 milliards, sous celui du décret du 24 mars 1951, une somme de 187 milliards (+ 15,8 %), et sous celui du 13 juin 1951, une somme de 200 milliards (+ 6,8 %)[36].

§ 2. — *Les exploitants.*

L'étude la plus valable pour connaître le revenu des exploitants est celle que présente chaque année M. Klatzman dans *Etudes et Conjoncture*. Nous ne pouvons qu'en résumer les conclusions[37], en rappelant avec l'auteur leur marge d'erreur (souvent 20 % en plus ou en moins) et en faisant remarquer que les calculs sont établis par campagne agricole (1er septembre-31 août), tandis que le cadre du présent Annuaire est l'année civile.

Pour la campagne 1950-1951, les recettes globales peuvent être évaluées à 1.600 milliards (elles sont comprises entre un peu plus de 1.400 et un peu moins de 1.800). Là-dessus, 1.280 représentent les ventes, et 320 l'équivalent monétaire de l'autoconsommation. Les produits animaux en fournissent la majorité : 950 milliards (contre 650 fournis par les produits végétaux).

Le montant total des dépenses est compris entre 300 et 500 milliards et peut être arrêté à 430 milliards, se décomposant comme suit : matières, 190 milliards (dont 65 pour les engrais, 55 pour les aliments du bétail, 37 pour les carburants et l'électricité); travaux et services, 155 milliards (dont 80 pour frais d'entretien); renouvellement (bâtiments et capital d'exploitation), 85.

Il en résulte un revenu net de 1.600 — 430 = 1.170 milliards (l'erreur sur cette évaluation peut être estimée à plus de 200 milliards en plus ou en moins : la limite inférieure serait donc au-dessous de 1.000, et la limite supérieure aux environs de 1.400 milliards).

Les exploitants n'en gardent pas la totalité pour eux : ils doi-

36. Sur toutes les questions traitées dans ce paragraphe, voir *Rapport annuel sur l'état de l'alimentation et de l'agriculture en 1950-1951*, p. 23. Ce rapport, qui a été publié intégralement par *La Documentation française*, a été reproduit, pour la partie métropolitaine, par la *Revue du ministère de l'Agriculture*, octobre 1951. V. aussi des articles d'Abel Beckerich, dans *L'Agriculture pratique*, avril, août et novembre 1951.

37. *Etudes et Conjoncture*, septembre-octobre 1951.

vent en verser 120 milliards aux propriétaires (avec une différence en plus ou en moins de 20 milliards) et 170 aux salariés (avec une différence en plus ou en moins de 30). Il leur reste donc 880 milliards avec une différence de ± 250 milliards. Le revenu serait donc compris entre un peu plus de 600 milliards et un peu plus de 1.100 milliards (là-dessus, le revenu en monnaie serait compris entre un peu moins de 400 milliards et un peu moins de 800 milliards). Il faudrait en retrancher une dizaine de milliards payés au titre de l'impôt sur les bénéfices agricoles. Le compte de la Sécurité sociale paraît être, pour eux, à peu près équilibré : si les assurances sociales leur ont occasionné une dépense nette de 5 milliards, c'est une somme nette de 4 milliards que paraît leur avoir rapporté le système des allocations familiales.

Ainsi, le revenu des exploitants paraît avoir, au cours des dernières années, présenté l'évolution suivante [38] :

Campagne 1946-1947 : 540 milliards;
Campagne 1947-1948 : 800 milliards;
Campagne 1948-1949 : 800 milliards;
Campagne 1949-1950 : 840 milliards;
Campagne 1950-1951 : 880 milliards.

En quatre ans, il n'aurait donc augmenté que de 10 %, ce qui correspondrait à une baisse du revenu réel et étonnerait fort l'opinion publique. Celle-ci le serait encore davantage en calculant, sur les données de cette étude, le revenu par individu. La population agricole active des exploitants comprendrait, d'après une évaluation récente, 6 millions d'individus [39] (3.948.000 chefs d'exploitation, 2.118.000 main-d'œuvre familiale); ils ont eu à se partager 880 milliards : cela représente 146.000 francs par personne (le salaire minimum garanti au 24 mars 1951 était de 132.000 pour la zone la moins bien payée, et de 156.000 pour la zone la mieux payée). Ces calculs sont malheureusement encore entachés d'incertitude; mais dès maintenant, ils projettent une certaine lumière sur le problème de l'imposition des bénéfices agricoles.

38. Par suite de la date à laquelle a paru l'*Annuaire* qui contenait l'étude sur l'année 1950, les revenus de la campagne 1949-1950 n'ont pu y être donnés. Nous nous contentons d'en mentionner ici le résultat final (pour le détail, voir l'étude de M. Klatzman, *Etudes et Conjoncture*, novembre-décembre 1950).

39. *Recensement général de la population du 10 mars 1946, Institut national de la Statistique*, vol. VII, p. XLV.

§ 3. — *Les propriétaires.*

Nous disposons ici d'une enquête menée en 1950 par le ministère de l'Agriculture à l'aide des directeurs départementaux des services agricoles [40]. Malgré la déconcertante mais compréhensible diversité des valeurs vénales et des valeurs locatives, le tableau d'ensemble suivant peut être dressé, sous réserve des déformations qu'entraîne nécessairement toute simplification.

Pour les terres labourables, le prix de vente d'un hectare s'échelonne, selon les régions, de 5.000 francs à 1 million; toutefois, le prix le plus couramment pratiqué s'établit aux environs de 80.000 francs pour une terre moyenne, ou, mieux encore, entre 60.000 et 100.000 francs. Ce « prix dominant », voisin de 80.000 francs l'hectare, s'observe dans la région parisienne (sauf Beauce et Brie), dans la partie de la France comprise entre la Loire et les Pyrénées (sauf régions indiquées plus loin). Il dépasse généralement 200.000 francs dans d'autres régions : région du Nord, Beauce et Brie, Normandie, Bretagne, plaine d'Alsace, vallées du Rhône et de la Saône, Provence, Roussillon (ici, les maxima atteignent assez fréquemment 300.000 francs en Normandie, 500.000 francs dans le Nord, 800.000 francs dans la zone maraîchère bretonne, la plaine d'Alsace et le Roussillon). Par contre, le prix dominant s'abaisse généralement au-dessous de 60.000 francs dans le Massif Central et le Centre, en Sologne, Champagne, Bourgogne, Morvan, Lorraine.

Pour les prairies et herbages, les prix présentent un éventail aussi largement ouvert; les prix les plus courants s'établissent entre 100.000 et 150.000 francs, ce qui donne un prix moyen à l'hectare de 125.000 francs, supérieur d'environ 25 % à celui des terres labourables. Ce prix dominant moyen est dépassé dans certaines régions, où il s'établit généralement au-dessus de 400.000 francs : Nord, Normandie, Alsace, Eure-et-Loir (vallée de l'*Huisne*), basse vallée du Rhône, littoral méditerranéen; il n'est pas atteint dans le Plateau Central, en Champagne et dans les régions de montagne.

Pour les terrains maraîchers, les prix s'établissent fréquemment autour de 500.000 francs l'hectare, avec des écarts allant de 100.000 à 4 millions. Les valeurs les plus élevées s'observent

40. *Revue du Ministère de l'Agriculture*, mai 1951.

en Bretagne, dans le Midi méditerranéen, dans la basse vallée du Rhône, où les prix moyens sont voisins de 1 million et où les prix les plus bas tombent rarement au-dessous de 300.000 fr.

Pour les vignes, celles qui produisent des vins de qualité courante atteignent leurs prix les plus élevés dans le Languedoc et le Roussillon : de 150.000 à 1.200.000 francs l'hectare, avec une moyenne assez fréquente de 400.000 francs; celles des autres régions sont le plus souvent vendues entre 150.000 et 200.000 fr. Les vignes qui produisent du vin à appellation contrôlée ont un prix moyen qui dépasse généralement 300.000 francs, mais les prix les plus élevés ne dépassent pas les maxima des vignes à gros rendements (1.200.000 francs), sauf en Champagne, où les vignes ont une valeur nettement plus élevée que dans toutes les autres régions [41].

Il faut remarquer que les ventes, au cours de 1950, ont été, comme les années précédentes, fort peu nombreuses, ce qui a raréfié les occasions de faire apparaître le prix de marché de la terre. Si l'on a observé des ventes assez fréquentes de parcelles, les transactions sur des exploitations entières ont été rares, surtout en ce qui concerne les grandes exploitations.

L'existence ou l'absence de bâtiments exerce en général assez peu d'influence sur la valeur vénale de l'exploitation. Le plus souvent, les terres nues se vendent au même prix que les exploitations avec bâtiments. Lorsqu'une différence apparaît, elle est, en général, assez faible. Des bâtiments en bon état entraînent une majoration qui dépasse rarement 10 %, et qui atteint exceptionnellement 50 % en Alsace, où la plupart des constructions sont relativement récentes. Des bâtiments vétustes ou en mauvais état entraînent de leur côté une moins-value qui peut atteindre 10 à 15 %, et atteint jusqu'à 40 % en Bretagne et 50 % en Lozère.

Si l'on essaie de prendre une vue d'ensemble de l'évolution, on constate que le prix de la terre a monté de 1946 à 1948, que, depuis cette dernière date, une tendance à la baisse se manifeste, légère et irrégulière. Elle est surtout marquée dans les régions de culture extensive : Aveyron (— 33 % depuis 1946), Côte-d'Or, Creuse, Puy-de-Dôme, Gers, Tarn-et-Garonne, ainsi

41. Pour les cultures fruitières et les vergers, pour les bois, voir l'article précité de la *Revue du Ministère de l'Agriculture*.

que dans les régions de montagne. Par contre, la hausse continue en Gironde (+ 30 % sur les bonnes terres depuis 1946). Hautes-Alpes, Mayenne, Eure-et-Loir, Ardennes, Cantal, Var, Alpes-Maritimes; ce mouvement affecte surtout les exploitations à vocation herbagère et les terres de bonne ou très bonne qualité.

Il semble que l'hectare de terre, qui valait 1.000 francs en 1914, 3.500 francs en 1939 et 20.000 francs en 1944, était monté à 50.000 francs en 1946, et atteignait 80.000 francs en 1950.

Quant à la valeur locative, elle se révèle également très variable. Pour les terres labourables, le prix de location le plus courant est de 5.000 francs l'hectare, soit 2 quintaux de blé. Cette moyenne est beaucoup plus élevée dans le Nord, en Bretagne, en Touraine, et dans les régions de plaine du Midi méditerranéen, où certaines terres sont louées plus de 20.000 francs l'hectare; elle est beaucoup plus faible dans le Centre, l'Est, le Sud-Est et les régions montagneuses du Midi. La valeur locative est loin d'être proportionnelle à la valeur vénale; l'éventail est généralement moins ouvert; et comparativement à leur valeur productive, les très bonnes terres se louent, en général, moins cher que les terres moyennes, alors que les terres médiocres sont louées plus cher. Le volume de la demande exerce souvent une action très puissante : un hectare d'une valeur de 80.000 francs est loué couramment 3.800 francs (1,5 quintal de blé) en Corrèze, et 7.600 francs (3 quintaux de blé) dans l'Isère et la Vienne.

Pour les prairies, le taux de location descend rarement au-dessous de 1.200 francs, pour atteindre fréquemment 20.000 fr. dans certaines régions; le taux le plus courant est 6.000 francs; le prix moyen est donc plus élevé que pour les terres labourables, mais les prix maxima sont généralement inférieurs à ceux de cette dernière catégorie, c'est dire que l'éventail est moins ouvert.

Le marché des locations est profondément déséquilibré; les demandes dépassent de beaucoup les offres; la proportion de celles qui en 1950 n'ont pas reçu satisfaction est en moyenne de 9 sur 10 par département, et atteint 19 sur 20 dans certaines régions de grande culture; seules font exception quelques régions du Massif Central, où presque toutes les demandes ont été satisfaites. La rareté des offres s'explique par l'application du Statut du fermage et l'incertitude monétaire; la demande est

amplifiée par la quantité croissante de capitaux nécessaire à la production agricole : elle transforme les jeunes de candidats-acheteurs en candidats-fermiers. Le taux des fermages est maintenu fixe par le Statut du fermage; on note toutefois que le prix de location augmente généralement lorsque l'exploitation change de mains.

M. Klatzman a calculé, à partir des données de cette enquête ministérielle, la valeur locative globale du territoire agricole français : il obtint un chiffre de 200 milliards au moins. Il fit le même calcul selon sa méthode habituelle. La valeur locative des terres avait été évaluée par lui à 10 milliards de francs pour 1938-1939 : il s'agit donc de la multiplier par le coefficient d'augmentation des prix des produits servant au calcul des fermages. Le prix du blé était alors au coefficient 12,5 et les produits animaux au coefficient 23; en comptant deux tiers des fermages en blé et un tiers en produits animaux, on obtient un coefficient moyen d'augmentation de l'ordre de 16. La valeur locative des terres s'élèverait donc, en 1950-1951, à 160 milliards. La différence est considérable avec les 200 milliards obtenus par l'autre voie; elle mesure l'ampleur des améliorations à apporter aux statistiques.

Conclusion.

Le comportement d'une branche de production devant la concurrence internationale constitue toujours un excellent indice de sa vitalité et de sa capacité à s'adapter aux circonstances nouvelles. Les importations et les exportations agricoles de la France en 1951 paraissent effectivement pleines d'enseignement.

On sait comment l'accroissement du potentiel de production dû à la modernisation des méthodes a permis à la France de prendre en 1950 position de pays exportateur, particulièrement dans le domaine du blé et de la viande. A-t-elle pu maintenir cette position en 1951 ?

L'évolution a été la suivante (en milliards de francs)[42] :

	Etranger		Territoires d'Outre-Mer	
	Importations	Exportations	Importations	Exportations
1949	116,6	65,3	202,1	50,9
1950	126,7	113,7	237,2	65,3
1951	199	140	251,9	84,4

Ces chiffres, malgré leur caractère sommaire, imposent des jugements nuancés, et ont donné lieu à des interprétations divergentes.

Laissons de côté les territoires d'outre-mer dans lesquels sont englobés pêle-mêle les départements algériens, les protectorats de l'Afrique du Nord et les territoires de l'Union française, de l'A. O. F. au Viet-Nam. La plus grande partie de leurs importations sont constituées par des produits exotiques qui ne peuvent être obtenus en France : café, cacao, bananes, agrumes; toutefois, l'Algérie est notre plus grand fournisseur de vins, et l'A. O. F. un grand fournisseur de corps gras (ce territoire s'équipe en usines de transformation et ses envois comprennent un pourcentage décroissant de graines oléagineuses, en particulier d'arachides, et un pourcentage croissant d'huile).

Considérons les seuls échanges entre la France et l'étranger. Ses exportations ont continué de grandir, mais la hausse est infiniment moins forte que l'année précédente : de 75 %, elle tombe à 22 %. Surtout, les importations, qui étaient presque restées stationnaires de 1949 à 1950 (à peine + 10 %), marquent une avance considérable (+ 60 %).

Dans le détail, les observations suivantes peuvent être faites. La balance est toujours positive pour les viandes (leurs ventes ont doublé de valeur), mais celle des animaux vivants est devenue déficitaire. Les importations de produits laitiers ont été beaucoup moins fortes qu'en 1950, et pour la première fois, sont dépassées, de peu il est vrai, par les exportations. Les importations de céréales (en particulier de céréales secondaires) sont

42. Voir les chiffres dans la *Revue du Ministère de l'Agriculture* (mars 1952). Consulter également l'étude parue dans *Etudes et Conjoncture* de janvier-février 1952 : *Le commerce extérieur des produits agricoles et alimentaires*. Des indications utiles sont également contenues dans *Bilan de l'économie française en* 1951 (*Etudes et Conjoncture*, mars-avril 1952).

restées stationnaires, tandis que les exportations se sont encore accrues. Un accroissement dans les importations de corps gras a été observé (dès le 30 septembre, elles dépassaient de 80 milliards les exportations et formaient à elles seules la moitié du déficit de la balance agricole). Le sucre a vu une réduction des importations et un accroissement des ventes.

Ainsi, à l'actif, un phénomène favorable peut être retenu : la France est parvenue à maintenir la plupart de ses gains sur les marchés étrangers.

Mais le passif est lourd : la France n'a pu se nourrir que grâce à des importations qui ont grandi plus fortement que ses exportations. Aussi, au total, alors qu'en 1950 sa balance commerciale était presque équilibrée (elle ne présentait qu'un déficit de 13 milliards), elle se trouve, en 1951, lourdement déficitaire de 50 milliards.

Certains en concluent que les craintes de surproduction sont vaines, que les besoins intérieurs ne sont pas encore saturés, et qu'il est rationnel de produire pour eux avant de songer aux marchés étrangers [43].

D'autres estiment, au contraire, que la recherche de débouchés étrangers correspond bien aux possibilités et aux intérêts de l'agriculture française, mais qu'une politique d'exportation ne peut s'improviser, et que, même organisée, elle présentera des fluctations qu'il paraît difficile d'éviter; un découragement actuel serait prématuré.

La première thèse comporte une part de vérité : l'agriculture n'adapte pas suffisamment sa production aux débouchés existants et accorde trop de place à la tradition dans le choix de son orientation. Mais la deuxième thèse paraît bien dégager correctement l'intérêt à long terme des producteurs et de l'économie nationale.

Si l'avenir seul peut départager ces deux thèses, il n'en reste pas moins que le déficit de la balance agricole nationale en 1951 ne peut pas être considéré comme un phénomène satisfaisant; il montre que l'agriculture est en pleine évolution et qu'elle n'a pas encore acquis la maîtrise de ses méthodes techniques et économiques.

Pierre FROMONT.

43. Cf. les éditoriaux pénétrants de *L'Agriculture pratique* (numéros de juin et décembre 1951, février 1952).

LA PRODUCTION INDUSTRIELLE ET LE COMMERCE INTÉRIEUR EN 1951

Sommaire : Section I. *Considérations sur la production industrielle : à long terme, à court terme.* — Section II. *Les grandes branches de la production : les indices de production, les divers produits en chiffres absolus et en indices, l'activité des principales branches de la production (énergie, métallurgie, industrie automobile, matériaux de construction et bâtiment, industrie chimique et caoutchouc, industrie textile, cuirs, papier, carton).* — Section III. *Le commerce intérieur : les grands magasins, les magasins à succursales multiples, le mouvement des fonds de commerce, les faillites.*

Le rythme annuel pour l'examen conjoncturel n'est pas toujours satisfaisant, même lorsqu'on se limite à un secteur de l'activité économique comme l'industrie et le commerce, c'est-à-dire même quand on renonce à donner un diagnostic général sur l'évolution de l'ensemble de l'économie. Pour notre précédente chronique, nous avions eu la chance de passer en revue trois années, 1948, 1949 et 1950, qui possédaient de nombreux traits communs et se distinguaient nettement des années précédentes de l'immédiat après-guerre.

L'année 1951 à son tour semble s'inscrire dans une phase nouvelle commencée au milieu de l'année 1950 avec le début de la guerre de Corée.

Cette phase, caractérisée dans ses grandes lignes par un essor de la production, mérite une analyse plus détaillée, dans le temps d'abord, par branches de production ensuite. En effet, si l'indice moyen pour l'année 1951 s'inscrit à un niveau supérieur de 12 % à celui de l'année 1950, le mouvement a été irrégulier et inégal selon les industries.

La moyenne de l'année 1950 elle-même, en se situant au même niveau que la moyenne 1949, masquait une évolution différente, avec un début d'année plus bas et une fin d'année plus haute que l'année précédente.

La nouvelle période, commencée au cours de l'été 1950, se présente comme une succession d'essors de quelques mois et de paliers qui ont porté successivement la production aux indices suivants (1938 = 100).

Janvier 1950	125
Juin 1950	126
Janvier 1951	135
Juin 1951	143
Janvier 1952	150

Le premier commentaire à faire sur ce mouvement irrégulier est relatif à son caractère déroutant pour tous ceux qui ne cherchent à étayer leur jugement que sur des effets purement mécaniques : on note, par exemple, une première ascension rapide de la production fin 1950 avant même le démarrage des commandes d'armement, et un peu plus tard des industries connaissant la mévente au moment où la prospérité d'industries de base semblait devoir être le signe d'une création de revenus plus abondants : la réalité se joue parfois du multiplicateur.

Le second commentaire général vise la différence entre l'essor de la production industrielle et l'évolution moins satisfaisante du commerce intérieur qui, en volume, est resté sensiblement au même niveau que l'année précédente. On reviendra plus loin sur ces disparités.

SECTION PREMIÈRE.

Considérations sur l'évolution industrielle.

1° LES ÉLÉMENTS DÉTERMINANTS DE LA PRODUCTION A COURT TERME.

On peut schématiser très rapidement (pour ne pas faire double emploi avec les autres études de l'*Annuaire*) les conditions d'approvisionnement, l'emploi, les investissements et la demande en 1951.

L'approvisionnement — et surtout l'approvisionnement en matières premières étrangères — apparaissait au début de l'année comme plus difficile en raison de la concurrence internationale accrue pour la constitution de stocks stratégiques et la couverture de besoins industriels plus importants, et aussi en raison de prix sans cesse croissants. On avait donc tendance à redouter l'apparition de nouveaux goulots d'étranglement.

Mais à partir de mai, le prix des matières premières baissait, les contrôles étaient successivement levés (aux Etats-Unis, par exemple), et en fin d'année on ne semblait plus redouter d'autres pénuries que celles dues à des difficultés monétaires (manque de devises, spéculations diverses).

Si l'approvisionnement paraissait devoir être insuffisant, l'emploi, de son côté, ne semblait pas pouvoir être développé. Une transposition un peu rapide à l'économie française de propositions purement théoriques faisait admettre de façon assez générale que le « plein emploi » était atteint. Du jeu de ces deux facteurs découlait la conclusion que la production serait peu élastique et ne pourrait guère progresser. L'écart entre des prévisions pessimistes (ou pour le moins modestes) et la réalité (12 % d'augmentation) s'explique en partie par le fait que l'approvisionnement a été plus facile que prévu, le plein emploi un mythe, l'investissement des années précédentes en action, les relations entre les variables plus souples que dans un système d'équations, les hausses de prix favorables à une expansion un peu artificielle.

On n'insistera jamais assez sur le fait que, à court terme, les variations de la production peuvent être beaucoup plus importantes que ne l'imaginent les hommes politiques et les techniciens de la production, et que ne l'indiquent les calculs plus ou moins raffinés effectués sur quantités globales : les décisions des entrepreneurs, les changements de productivité (qu'on ne peut pas mesurer automatiquement, comme on le croit, par le rapport d'indices de production et d'indices d'emploi), les conversions d'activité, l'intensification ou le ralentissement du travail des machines, etc., ont un rôle aussi important que celui des facteurs dont on croit pouvoir mesurer l'influence [1].

Dans le Rapport sur les comptes économiques de la nation [2], les obstacles et difficultés que doit rencontrer toute expansion économique étaient soulignés, tandis que les marges d'élasticité de la production étaient évaluées avec une grande prudence. En tenant compte de goulots d'étranglement, qui risquent de gêner la production non seulement dans les branches où ils se manifestent mais aussi dans celles qui en dépendent, des rigidi-

1. Dans le textile, on peut signaler, par exemple, le moulinage dans lequel la productivité peut varier du simple au double selon les fluctuations de la mode.
2. Présenté par MM. Petsche, Buron et Faure, Imprimerie Nationale, 1951.

tés de l'appareil productif, de l'incapacité de la production française de biens d'équipement à de fortes accélérations, des freins de toute nature à l'immigration, de l'insuffisance des logements entravant les déplacements de main-d'œuvre, etc., le rapport estimait qu'une augmentation de 6 à 7 % du produit national brut représenterait déjà « sur une période d'un an, un accroissement considérable »[3].

Compte tenu des difficultés résumées ci-dessus, le rapport concluait pour la production : « supposer même que puisse être réalisée immédiatement l'immigration de main-d'œuvre qualifiée qui porterait la production dans le bâtiment à un niveau de 20 % supérieur à celui atteint en 1949, une augmentation maxima de 12 % de la production totale au cours de l'année 1951 par rapport à la production de 1949 apparaît comme une *limite théorique* ».

Or, cette immigration (dont les chefs d'entreprise français, touchés par les enquêtes de comportement de l'indice, ne semblent pas avoir soupçonné le rôle décisif sur leur propre destin) ne s'est pas réalisée, au moins de façon massive. Les effectifs du bâtiment, qui étaient de l'ordre de 800.000 en 1950, ont augmenté en moyenne de 15.000 pour l'année 1951, et la durée du travail dans cette branche n'a augmenté que de 0,6 %. Et pourtant la production industrielle (tout au moins telle que la mesure l'indice) a augmenté de 12 %, mais le produit national, lui, est resté, en valeur constante, bien au-dessous de cette progression.

Des liaisons trop strictement établies entre les facteurs étudiés empêchent donc toute observation des ajustements souples dont le CORPS économique (l'expression est préférable à celle de mécanisme économique) est capable à court terme.

2° L'ÉVOLUTION A LONG TERME.

Lorsqu'on veut faire le point de la situation actuelle, on ne doit pas manquer de faire un rapprochement suggestif : l'évolution 1913-1938 (stagnation et même recul) et l'évolution 1938-1952 (destructions d'abord, limitant la production à 38 % de son niveau de 1938, puis reconstruction et expansion).

3. *Op. cit.*, p. 9.

Production industrielle 1913-1938 [4].

1913	100
1920	62
1929	139
1935	94
1938	94

Production industrielle 1938-1951 [5].

	Avec bâtiment	Sans bâtiment
1929	133	125
1938	100	100
1944	38	33
1946	84	79
1947	99	95
1948	113	111
1949	123	122
1950	123	123
1951	137	138

L'insuffisance des investissements entre les deux guerres, et surtout après 1930, avait un caractère dramatique que la plupart des Français ne soupçonnait pas. La dégradation de l'appareil industriel entre 1930 et 1939 est plus importante peut-être que celle qu'on a pu attribuer à la fin des hostilités aux destructions ou pertes de guerre. Si cette situation justifie amplement l'effort des années récentes dans le domaine des investissements et l'importance des sommes investies au titre du Plan Monnet ou en dehors de ce plan, avec les fonds publics ou autrement, elle doit aussi engager l'économie française à poursuivre cet effort. A long terme, il n'y a pas de surinvestissement et les risques que peuvent faire courir quelques désajustements locaux ou momentanés sont infiniment moins grands que ceux qui seraient dus, dans le monde moderne, à un refus d'équipement.

A côté des statistiques en valeur, difficilement comparables d'une année à l'autre en raison de l'instabilité monétaire, il serait éminemment souhaitable qu'on puisse suivre, année par année et branche par branche, l'âge de l'outillage et la force motrice disponible par personne employée; on pourrait mesurer l'ampleur de la tâche restant à accomplir pour la modernisation et le développement de notre potentiel.

4. INSEE, *Annuaire statistique* 1946, résumé rétrospectif.
5. INSEE, Sources diverses.

Quoi qu'il en soit, dès aujourd'hui, la mise en œuvre des investissements réalisés depuis cinq ans contribue à donner à la production le coup de fouet enregistré en 1951.

SECTION II.

Les grandes branches de la production[6].

Le tableau publié dans la *France économique* (*Revue d'économie politique*, mars-juin 1951, p. 417) peut être complété de la façon suivante :

Indices de la production industrielle.

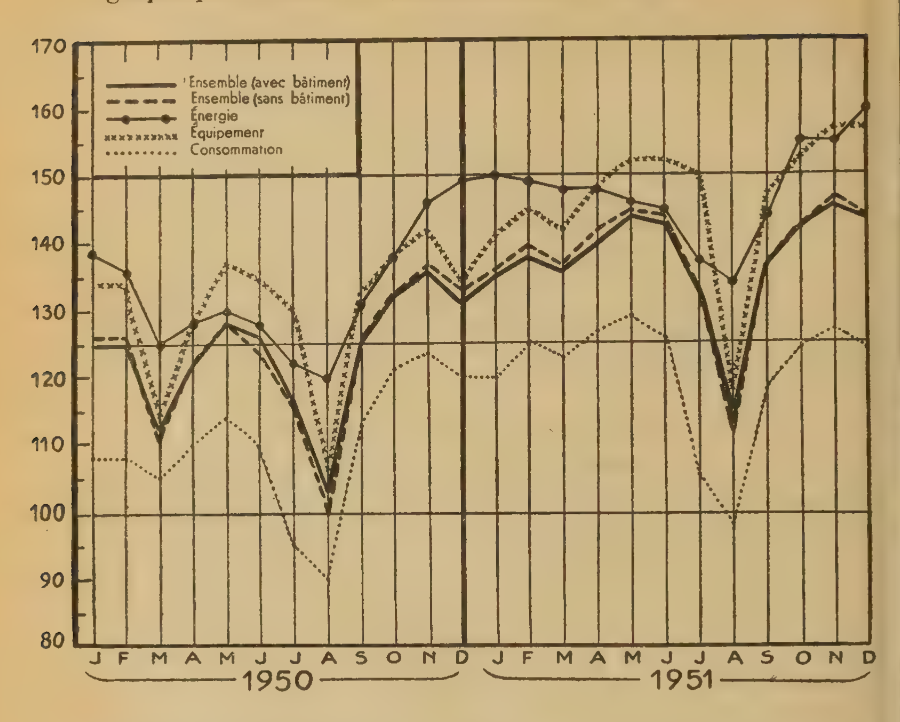
(Base 100 en 1938.) Avec bâtiment.

	Moyenne annuelle	Janvier	Février	Mars (a)	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
							Energie						
1948....	112												
1949....	125												
1950....	133	138	136	125	128	130	128	122	120	131	138	146	149
1951....	148	150	149	148	148	146	145	137	134	144	155	155	158
							Equipement						
1948....	120												
1949....	136												
1950....	130	134	134	114	128	137	135	130	105	132	138	142	134
1951....	146	144	145	142	148	152	152	150	118	147	153	158	156
							Consommation						
1948....	102												
1949....	101												
1950....	110	108	108	105	110	114	110	96	90	113	121	124	120
1951....	120	120	125	123	127	129	126	105	98	119	124	127	123

(a) Conflits sociaux importants en mars 1950.

6. Pour des recherches plus complètes, le lecteur pourra se reporter à *Etudes et Conjoncture*, numéros courants de 1951 sur l'*Economie française*, *Bilan 1951 et Perspectives* 1952 (publié en mars-avril et mai-juin 1952) et aux numéros spéciaux *L'espace économique français* (1951) et *L'industrie française* (à paraître en 1952).

Le graphique ci-contre reproduit cette évolution.



Après le palier du début de 1950, progrès rapide en fin d'année; un nouveau palier début 1951 et nouveau progrès en fin d'année. Les quatre premiers mois de 1952 marquent un nouveau palier aux environs ou légèrement au-dessus de l'indice 150.

L'INSEE s'est efforcé de présenter l'évolution, difficile à lire sur le graphique, en éliminant les fluctuations saisonnières[7].

Indice d'ensemble avec bâtiment.

	1950	1951
	—	—
Janvier-février	123	136
Mars-avril	112	132
Mai-juin	121	137
Juillet-août	122	138
Septembre-octobre	128	141
Novembre-décembre	134	146

7. INSEE, *Etudes et Conjoncture*, mars-avril 1951, p. 137.

Les produits.

Le tableau ci-dessous, extrait d'*Etudes et Conjoncture* (mars-avril 1952), donne pour un grand nombre de marchandises les résultats de la production.

Productions françaises en 1950 et 1951.

Produits	Unités	1950	1951
Electricité	10^9 kWh.	33,0	37,9
Gaz	10^9 m^3	2,4	2,4
Pétrole (traité)	10^6 ton.	14,5	16,4
Essence	»	3,2	3,9
Gas-oil	»	2,3	2,8
Fuel-oil	»	6,7	9,1
Houille et lignite	»	53	55
Coke	»	6,9	8,3
Minerai de fer	»	30,0	35,2
Fonte brute	»	7,8	8,7
Acier brut	»	8,7	9,8
Laminés à chaud	»	6,0	7,0
Aluminium (1re fusion)	10^3 ton.	84	90
Voitures particulières	10^3	257	314
Voitures utilitaires	»	97	128
Verre	10^3 ton.	780	912
Terres cuites	10^6 ton.	4,1	4,3
Ciments broyés	»	7,2	8,0
Liants hydrauliques	»	0,21	0,21
Chaux hydrauliques	»	1,2	1,2
Ammoniac	10^3 ton.	245	275
Acide sulfurique	»	1.220	1.450
Chlore gazeux	»	82	100
Carbure de calcium	»	175	209
Phénol de synthèse	»	8	14
Méthanol	»	14	20
Carbonate de soude	»	720	819
Caoutchouc (incorporé)	»	109	123
Filés de coton	»	251	271
Tissus de coton	»	168	164
Filés de laine	»	127	121
Tissus de laine	»	80	80
Filés de jute	»	76	100
Tissus de jute	»	58	72
Rayonne	»	45	57
Fibranne	»	39	50
Mises à l'eau. — Cuirs et bovins	»	87	91
Mises à l'eau. — Peaux de veaux	»	30	25
Chaussures	10^3 paires	61	62
Pantoufles	»	60	67
Pâtes à papier	10^3 ton.	533	602
Papiers et cartons	10^6 ton.	1,31	1,58

On peut en tirer l'échelle suivante pour les progressions réalisées :

De 1950 à 1951.

Augmentation de 30 *à* 50 % :

Phénol, 50 %;
Méthanol, 43 %;
Jute, 31 %;
Fuel-oil, 30 %.

Augmentation de 20 *à* 30 % :

Rayonne, 27 %;
Fibranne, 26 %;
Gas-oil, 24 %;
Essence Automobile, Chlore, Carbure de calcium } 22 %;
Papier carton, 20 %.

Augmentation de 10 *à* 20 % :

Laminés, 18 %;
Coke, 16 %;
Verre, 16 %;
Electricité, Caoutchouc, Biscuiterie } 14 %;
Fonte, Ammoniaque, Acide sulfurique, Carbonate de soude, Acier } 12 à 13 %;
Chaux, Ciment } 10 à 11 %.

Augmentation de 5 *à* 10 % :

Aluminium, 7 %;
Meunerie;
Brasserie;
Vin de champagne;
Terres cuites.

Augmentation de 3 *à* 5 % :

Houille;
Sucre.

Stabilité de la production :

Pâtes alimentaires;
Cuirs et peaux;
Chaussures.

Recul de 0 *à* 5 % :

Semoulerie;
Laine (filés);
Coton (tissus).

Si on reprend les groupes d'industries traditionnellement distingués dans l'indice, on peut, par rapport à 1938 = 100, faire le classement suivant, d'après le niveau atteint en 1951 :

	1950	1951
	—	—
Pétroles et carburants	208	237
Caoutchouc	173	201
Electricité	160	182
Gaz	174	179
Verre	150	177
Production des métaux	139	161
Tabac et allumettes	146	154
Industrie chimique	135	152
Transformation des métaux	131	149
Extraction minéraux divers	138	140
Céramique et matériaux de construction	126	140
Extraction de matériaux de construction	117	137
Papiers et cartons	115	133
Bâtiment et travaux publics	123	132
Presse et édition	98	118
Textile	109	115
Combustibles solides	106	113
Extraction minerais métall	95	111
Industries alimentaires (*a*)	98	105
Corps gras	77	86
Cuirs	75	73

(*a*) Groupe non compris dans l'indice d'ensemble.

Dans les charbonnages, la production, encore jamais atteinte en France (55 millions de tonnes), s'est faite sans augmentation de la participation du facteur travail; le rendement par ouvrier et par poste a atteint 1.320 kgs en 1951 contre 986 kgs en 1929 et 1.229 kgs en 1938. Pour l'ensemble du groupe combustibles-minéraux solides, l'indice des effectifs a diminué en un an de 5,1 %. Les effectifs du groupe pétrole et carburants augmentaient au contraire de 9,6 %, c'est-à-dire beaucoup moins que la production.

Bien que les rubriques du ministère du Travail ne soient pas exactement comparables à celles de l'INSEE pour la production industrielle, on reproduira ci-après les indices des effectifs et de l'activité (effectifs + durée du travail) classés de la même façon que dans les tableaux précédents.

Evolution des effectifs industriels.

	1950	1951	Accroissement en %
	—	—	—
Pétroles et carburants	144,4	158,3	+ 9,6
Industries agricoles et alimentaires	103,9	111,0	+ 6,8
Habillement et travail des étoffes	91,2	96,3	+ 5,6
Bâtiment et travaux publics	134,0	140,6	+ 5,0
Papier et carton	99,4	104,1	+ 4,7
Industries chimiques et caoutchouc	117,0	122,4	+ 4,6
Céramique et matériel construction	113,3	117,2	+ 3,4
Bois et ameublement	115,3	118,4	+ 2,7
Industries diverses	115,6	118,6	+ 2,6
Industries mécaniques et électriques	122,8	125,6	+ 2,3
Industrie du verre	102,3	103,8	+ 1,4
Industries textiles	100,0	101,2	+ 1,2
Production des métaux	112,8	113,8	+ 0,9
Extraction de minerais divers	108,7	109,6	+ 0,8
Cuirs et peaux	99,4	99,4	—
Combustibles minéraux solides	113,6	107,8	— 5,1

Evolution des indices d'activité.

	1950	1951	Accroissement en %
	—	—	—
Pétroles et carburants	171,1	188,3	+ 10,0
Industries agricoles et alimentaires	119,5	127,9	+ 7,0
Papier et carton	114,6	121,6	+ 6,1
Habillement et travail des étoffes	95,4	101,2	+ 6,1
Bâtiment et travaux publics	156,6	165,3	+ 5,5
Industries chimiques et caoutchouc	132,3	139,4	+ 5,3
Céramique et matériaux de construction	132,7	138,5	+ 4,3
Bois et ameublement	134,6	139,7	+ 3,8
Industries mécaniques et électriques	143,8	149,2	+ 3,7
Industries diverses	127,5	130,6	+ 2,4
Industrie du verre	120,8	123,4	+ 2,2
Industries textiles	115,4	117,3	+ 1,6
Industries polygraphiques	103,9	104,9	+ 1,0
Production des métaux	137,0	138,2	+ 0,9
Extraction de minerais divers	127,5	127,9	+ 0,3
Cuirs et peaux	109,3	108,4	— 0,8
Combustibles minéraux solides	136,3	129,4	— 5,1

(Source : *Etudes et Conjoncture*, mars-avril 1952.)

LES PRINCIPALES BRANCHES DE LA PRODUCTION.

Energie. — Les disponibilités globales se sont sensiblement accrues en 1951. On peut, à ce sujet, donner deux tableaux : le premier exprimant toutes les sources énergétiques en tonnes de charbon (en utilisant les coefficients de conversion de l'OECE);

le second en reprenant les indices partiels relatifs à l'énergie de l'indice de la production industrielle [8].

Disponibilités énergétiques.

1° Calcul en millions de tonnes de charbon.

	1951	1950
Charbon	63,9	71,7
Energie hydraulique	15,7	20,5
Pétrole	17,3	20,8
Gaz	0,4	0,4
	97,3	113,4

2° Indices de production.

Moyennes mensuelles 1938 = 100		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
					Electricité								
1950....	160	165	163	147	154	154	158	145	136	157	170	180	187
1951....	182	187	186	184	183	179	181	169	158	176	192	194	196
					Gaz								
1950....	174	128	185	163	176	175	170	154	141	163	169	180	208
1951....	179	198	199	187	184	178	174	153	141	164	164	186	208
					Pétroles et carburants								
1950....	208	169	178	189	185	188	195	217	223	243	241	233	233
1951....	257	242	236	258	261	279	284	280	312	292	304	321	316
					Combustibles minéraux solides								
1950....	106	112	110	102	102	104	98	96	99	102	108	115	113
1951....	113	116	115	114	114	113	111	106	106	111	118	115	117
					Ensemble de l'énergie								
1950....	133	138	136	125	128	130	128	122	120	131	138	146	149
1951....	148	150	149	148	148	146	145	137	134	144	155	155	158

On notera que, malgré leurs immenses progrès, les carburants liquides et l'électricité hydraulique ne représentent pas encore la moitié de nos disponibilités énergétiques. La production en charbon, malgré son niveau record de 55 millions de tonnes, a dû être complétée par des importations d'environ 18 millions de tonnes, dont malheureusement une portion importante en provenance des Etats-Unis; si, en 1950, il avait été possible de renoncer à ces achats coûteux, la reprise de la demande de charbon européenne a été si marquée qu'il a fallu, comme on

8. Ce second tableau permet la mise à jour des statistiques publiées dans le précédent *Annuaire*, p. 423.

le laissait prévoir dans la précédente chronique, recourir à des achats aux Etats-Unis qui ont représenté en moyenne plus de 370.000 tonnes par mois.

Origine des importations de combustibles minéraux solides.

(Moyennes mensuelles en 1.000 tonnes.)

	1950	1951
	—	—
Etats-Unis	4	374
Grande-Bretagne	104	49
Belgique	79	56
Ruhr et Aix-la-Chapelle	437	502
Pologne	56	81
Autres pays	59	70
	739	1.132

Le bilan charbonnier publié l'an dernier peut être mis à jour dans le tableau ci-dessous :

Combustibles minéraux solides.

(Moyenne mensuelle.)

FRANCE	Unité	1950	1951
Houille et lignite :			
Production nette (H + L)	1.000 t.	4.375,5	4.581
Production moyenne par jour ouvré	—	182	186,6
Rendement journalier par poste au fond	kilo	1.200	1.307
Effectif ouvrier moyen au fond	Nombre de pers.	177.730	169.707
Absentéisme	%	11,83	12,07 %
Importations (non compris coke et agglomérés)	1.000 kg	535,6	826,1
Livraisons sarroises	—	308,6	353,2
Stocks sur le carreau des mines (fin de période)	—	2.778,1	1.569,3
Cokes et semi-cokes :			
Production :	tonne		
Semi-coke	—	21.021	22.641
Coke de four	—	572.524	659.676
Coke de gaz	—	118.298	126.861
Importations	—	203.470	296.644
Livraisons sarroises	—	99.406	77.724
Stocks sur le carreau (fin de période)	—	114.450	83.357
Agglomérés :			
Production	—	524.270	668.853
Stocks sur le carreau	—	22.641	26.536
SARRE			
Houille et lignite :			
Production nette	1.000 kg	1.257,7	1.344
Stocks sur le carreau	—	201	73,1
Cokes et semi-cokes :			
Production :	tonne		
Semi-coke	—	4.260	7.224
Coke de four	—	268.918	348.794

Si la production française de coke a augmenté de plus de 1,4 million de tonnes et dépassé 8 millions de tonnes en 1951, il convient de souligner, d'une part, qu'une grande partie de cette production se fait en partant de charbons importés, et, d'autre part, que les essais de cokéfaction du charbon lorrain sont passés du laboratoire à l'application industrielle : Carling a livré à la sidérurgie près de 300.000 tonnes de ce coke nouveau; il y a là un résultat à signaler, non pas tant en raison de son importance quantitative qu'à cause des espoirs qu'il ouvre pour notre industrie (et notre balance des payements) et de son caractère « d'innovation » technique.

Pour l'électricité, on signalera que les progrès de production enregistrés de 1950 à 1951 sont — en raison d'une bonne hydraulicité et à la suite du développement du potentiel — dus exclusivement à la houille blanche, la production thermique étant restée stable.

Electricité.

Production en milliards de kWh.

	Hydraulique	Thermique	Totale	% de l'énergie hydraulique	Importations nettes
	—	—	—	—	—
1950	16,2	16,8	33,0	48 %	0,25
1951	21,1	16,8	37,9	56 %	»

Le tableau donné ci-dessus des principaux produits de l'industrie comporte les statistiques du gaz et des carburants donnés habituellement dans la rubrique « énergie ».

La sidérurgie. — Après le léger « tassement » enregistré au début de 1950, ce qui établit la moyenne de cette année au-dessous du niveau de 1949, la reprise est sensible et les chiffres de 1949 dépassés. Pour cette branche, on donnera donc les résultats des trois années.

Sidérurgie.

(Moyennes mensuelles en 1.000 tonnes.)

	1949	1950	1951
France :	—	—	—
Fonte	695	648	729
Acier	763	720	819
Laminés	515	497	587
Sarre :			
Fonte	132	140	197
Acier	146	159	217
Laminés	101	112	150

France + Sarre :			
Fonte	827	788	926
Acier	909	879	1.036
Laminés	616	609	737

Les progrès de l'activité de la sidérurgie ont entraîné le développement de l'extraction du minerai de fer (35,2 millions de tonnes, au lieu de 30 en 1950). Ils se sont traduits par un recul de l'acier Thomas et un progrès de l'acier Martin et des aciers électriques. Fin 1951, pour la plupart des produits, il n'existait pratiquement plus de « goulot d'étranglement » sidérurgique.

Répartition de la production d'acier par modes de fabrication (%).

	Acier Thomas	Acier Martin	Acier électrique	Autres
1949	62	30,1	6,3	1,6
1950	63	29,9	6,2	0,9
1951	60,8	32,3	6,9	—

Répartition de la production d'acier par régions (en %).

	Est	Nord	Autres régions
1949	69,5	20,2	10,3
1950	70,8	19,6	9,6
1951	66,7	21,0	12,3

Les métaux non ferreux se sont surtout développés dans le domaine de la bauxite et de l'aluminium. On a produit 1,1 million de tonnes de bauxite, répondant aux besoins nationaux et permettant 730.000 tonnes d'exportations. On a pu produire 90.000 tonnes d'aluminium grâce aux conditions exceptionnelles d'approvisionnement en énergie hydraulique, contrastant avec les difficultés de l'année précédente.

Voici les principaux indices (1938 = 100) :

	1950	1951
Production :		
Bauxite	126	174
Aluminium	164	220
Production minerai de plomb	314	290
Importations minerai de plomb	64,5	86,6
Production minerai de zinc (1re et 2e fusions)	113	112
Importations zinc	84,5	116,4
Production cuivre (électro et 2e fusion)	124	135
Importations cuivre	91	94,7
Production étain (électro et 2e fusion)	77	100
Importations étain	61	106,3

Les indices de groupes qui retracent l'évolution de ces industries sont les suivants :

Moyenne 1938 = 100		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Extraction de minerais métalliques													
1950....	95	97	99	79	95	96	91	92	85	92	103	112	102
1951....	111	112	104	103	104	115	116	114	105	107	106	126	124
Production des métaux													
1950....	139	142	144	98	138	141	143	127	120	144	157	159	152
1951....	161	158	158	158	163	162	164	156	144	157	168	171	166
Transformation des métaux													
1950....	131	140	139	114	130	140	134	130	100	129	135	143	138
1951....	149	146	150	144	150	156	156	155	114	147	151	161	163

Le recul de la transformation des métaux de 1950 est donc effacé et l'industrie automobile a poursuivi un développement qui n'avait pas été ralenti l'année précédente.

Bilan automobile.

(Nombre de voitures. Moyennes mensuelles.)

	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre	4e trimestre
Production :				
1950	24.080	32.004	27.770	35.339
1951	36.084	38.466	32.403	41.306
Exportation :				
1950	8.532	10.638	8.339	11.596
1951	10.642	11.856	8.980	8.980

Matériaux de construction et bâtiment. — Progrès dans tous les secteurs. Seule la production de liants reste inchangée.

Matériaux de construction.

(Moyennes mensuelles en 1.000 tonnes.)

	1950	1951
Ciments	601,5	677,1
Chaux hydrauliques	86	95,9
— Liants hydrauliques	18	18,9
Plâtre	92	98,4
Ardoises de couverture	13	13,6
Pierres à bâtir	91	94,4
Sables et graviers	1.500	2.047
Matériaux de viabilité	1.060	1.429
Briques	262	277,5
Tuiles	67	73,8
Verres à vitres	6,4	7,66

Les indices de groupes intéressant ces secteurs permettent de retracer leur évolution mensuelle.

1938 = 100	Moyenne	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
						Extraction de matériaux de construction							
1950....	117	97	106	105	119	123	119	124	121	125	130	121	114
1951....	137	118	119	123	133	146	136	139	139	157	152	144	140
						Industrie du verre							
1950....	150	159	150	145	148	151	141	140	132	142	155	176	160
1951....	177	160	163	173	181	190	183	176	161	171	187	188	188
						Céramique et fabrication de matériaux de construction							
1950....	126	116	117	115	127	132	131	126	121	133	136	135	123
1951....	140	120	132	132	139	140	147	140	133	149	153	151	145
						Bâtiment et travaux publics							
1950....	123	116	117	121	121	128	133	126	112	131	133	128	113
1951....	132	122	123	128	131	133	135	133	118	138	146	140	132

Industrie chimique et caoutchouc. — En 1951, la production a continué à se développer dans presque tous les secteurs (sauf caoutchouc industriel et cuir synthétique).

Les tableaux de la précédente chronique peuvent être ainsi complétés :

Production chimique.

(Moyennes mensuelles en 1.000 tonnes.)

	1950	1951
	—	—
Acide sulfurique	101,2	120,9
Soude caustique	20,2	22.0
Carbonate de soude	59,8	68,3
Acide chlorhydrique	12,3	15,2
Ammoniac (*a*)	20,5	22,9
Phosphates et composés	317,6	354,2
Acide nitrique (*a*)	8,9	10,7
Engrais azotés	19,6	20,4
Chaux grasses	110,7	126,0
Savonnerie (*b*)	13	13,5

(*a*) En 1.000 tonnes d'azote.
(*b*) Acides par contenus.

Caoutchouc.

(Moyennes mensuelles en tonnes.)

	1950	1951
	—	—
Importations :		
Caoutchouc naturel	7.009	10.317
Production :		
Pneumatiques	5.005	6.860
Caoutchouc industriel	3.500	3.375
Cuir synthétique	120	100
	8.625	10.335

Les deux indices de groupe ont suivi l'évolution mensuelle indiquée ci-dessous :

	Moyenne 1938 = 100	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
						Industries chimiques							
1950....	135	136	132	122	136	139	131	123	122	135	143	152	149
1951....	152	147	155	157	161	164	168	138	137	149	154	154	155
						Caoutchouc							
1950....	173	170	183	113	137	184	180	180	109	198	208	209	193
1951....	201	198	206	202	211	216	209	198	112	200	215	221	212

Textile. — L'évolution du textile traduit l'influence de mouvements très différents. Pour interpréter les données ci-après, on devra remarquer :

1° l'essor rapide du jute, après une longue stagnation;

2° la continuation de l'expansion des textiles artificiels;

3° les difficultés des branches coton, laine et soie;

4° la faible augmentation de l'indice général textile, résultante des mouvements précédents.

Réductions d'horaires, chômage partiel, chômage complet, fermeture de certaines usines ont suivi les manifestations de mévente observées depuis quelque temps déjà.

Parmi les facteurs décisifs, on peut signaler :

1° La contraction des débouchés intérieurs (voir ci-après à la section III le commerce intérieur); la demande de biens de consommation n'a pas été très active, ce qui explique que les industries produisant des marchandises de large consommation (laine et coton) aient été plus touchées que celles orientées vers des fournitures à l'industrie, et aux activités autres que l'habillement (lin, jute).

2° Les prix textiles restent à un niveau élevé. La hausse des prix des matières importées jusqu'en avril 1951 s'est fait sentir sans délai sur les prix intérieurs. La baisse sur les marchés mondiaux a été fort peu ressentie au stade du détail, ou au moins pendant dix mois, c'est-à-dire jusqu'au début de 1952. De

nombreux exemples illustreraient cette rigidité de l'appareil productif et distributif. On a invoqué la pénurie de devises qui ne permettait pas de faire les achats aux moments les plus favorables. Mais il apparaît aussi que, dans certaines limites, et dans un certain « climat » économique général, le producteur peut avoir intérêt à faire varier les quantités plutôt que les prix (on confrontera utilement certains schémas théoriques de concurrence imparfaite avec des observations concrètes sur la *France* de 1951).

3° Les exportations se sont faites plus difficiles. Le textile, qui représentait 24 % de la valeur globale des exportations au début de 1951, tombe à 12 % en fin d'année.

4° L'approvisionnement de l'industrie en fibres brutes a été irrégulier : diminution pour le coton, par rapport à 1951, malgré une reprise en fin d'année (85 % des importations de 1950), et pour la laine (chute des importations en fin d'année, et comme résultat global 80 % des achats de 1950). Amélioration, au contraire, des achats de jute et de fibres dures (50 % de plus qu'en 1950).

Le résultat final : filés de laine au-dessous du niveau 1950; tissus de laine au niveau 1950; filés de coton un peu au-dessus; tissus de coton au-dessous, s'inscrit dans les tableaux ci-dessous .

Industries textiles.

(Moyennes mensuelles en tonnes.)

	1950	1951
Lin et chanvre :		
Filés de lin	1.916	2.343
Filés de chanvre	541	888
Jute :		
Importations de matières premières	6.192	9.896
Production filés de jute	6.310	8.431
Production tissus de jute	4.860	6.510
Coton :		
Importations de coton brut	23.402	20.611
Production filés de coton	20.880	22.596
Production tissus de coton	14.075	13.629
Laine :		
Production de peignés	6.234	4.492
Production de filés	10.520	10.021
Production de tissus	6.680	6.689

Soie :		
Tissus	1.990	2.127
Rubans	110	126
Fibres artificielles :		
Fibranne	3.223	4.135
Rayonne	3.769	4.759

Sur la base 100 en 1938, les indices de branche ont évolué ainsi :

	1950	1951
Laine	106	99
Coton	105	105
Jute	97	129
Lin, chanvre	110	143
Fibranne	700	890
Rayonne	164	205
Soie et rayonne	91	96

L'ensemble du groupe textile est, sur vingt-quatre mois, passé par les indices suivants :

	1938 = 100	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
						Industrie textile							
1950....	109	108	111	108	113	115	112	86	86	111	117	124	115
1951....	115	116	121	116	123	127	120	93	92	117	119	122	114

C'est donc surtout en fin d'année 1951 que la situation s'est avérée de moins en moins favorable.

Cuir.

Là encore, il s'agit d'une industrie en recul par rapport à 1950 (et il faut signaler que 1950, à l'indice 75, était de trois points au-dessous de 1948); 1951 n'atteint que 73.

Papier, cartons.

En un an, l'indice de groupe passe de 115 à 133. En fin d'année, la crainte de difficultés — du côté de la demande — semblait néanmoins devenir plus répandue, alors même que, statistiquement, les résultats connus étaient encore satisfaisants.

Section III.

Le commerce intérieur.

Les efforts tentés par l'INSEE au cours de l'année 1951 pour mieux connaître l'évolution du commerce intérieur ont commencé à porter leurs fruits. Le résultat des enquêtes et recherches diverses effectuées régulièrement est d'ailleurs publié dans une nouvelle revue (ronéotée) intitulée : *Conjoncture et mouvement des affaires*[9]. Les conclusions générales de ces travaux souvent très détaillées sont reprises dans *Etudes et Conjoncture* sous une forme simplifiée.

Le commerce de détail en 1951 semble avoir eu la même activité qu'en 1950 : hausse du chiffre d'affaires de l'ordre de 20 % en un an, mais hausse du même ordre des prix à la consommation pendant cette période. Mais cette stabilité, pour ne pas dire cette stagnation, peut cacher des évolutions différentes, favorables dans certains secteurs, défavorables dans d'autres.

Parmi les secteurs favorisés, il faut citer en tout premier lieu les *grands magasins*. Chiffre d'affaires accru de 35 à 40 % à Paris aussi bien qu'en province; les prix des objets manufacturés ayant monté de 19 à 26 %, il reste une marge assez sensible représentant une augmentation du volume des ventes. Les grands magasins, pour la première fois depuis la guerre, retrouvent une activité comparable à celle de 1938.

Contrairement à une tendance nette à la baisse d'activité des *spectacles*, l'année 1951 semble marquer un progrès modeste (de l'ordre de 5 %) de la fréquentation des salles parisiennes. Ce changement de tendance est moins significatif qu'on ne pourrait le croire, et le mauvais temps du printemps et de l'été a sans doute attiré vers les spectacles une clientèle en partie occasionnelle.

Stagnation des affaires dans la *droguerie*, la *quincaillerie*, l'*ameublement*, la *boucherie*. Seule l'*alimentation générale* paraît légèrement au-dessus du volume de 1950, et ce faible progrès concerne surtout, semble-t-il, les coopératives et les magasins à succursales multiples.

9. *Conjoncture et mouvement des affaires*, abonnements à l'INSEE, 29, quai Branly.

Les tableaux ci-après reprennent les séries statistiques que le lecteur trouve habituellement ici et qui proviennent des mêmes sources :

Indices du chiffre d'affaires des grands magasins.
(1938 = 100).

	1950	1951
Janvier	1.476	2.310
Février	946	1.452
Mars	1.165	1.521
Avril	1.208	1.720
Mai	1.296	1.738
Juin	1.323	1.776
Juillet	1.144	1.528
Août	1.067	1.331
Septembre	1.741	1.934
Octobre	1.700	2.537
Novembre	1.516	2.240
Décembre	2.549	3.265

Indices du chiffre d'affaires des ventes quotidiennes par succursales.

	1950	1951
Janvier	1.712	2.331
Février	1.857	2.428
Mars	1.872	2.411
Avril	1.935	2.264
Mai	1.860	2.184
Juin	1.950	2.433
Juillet	2.095	2.395
Août	2.180	2.459
Septembre	2.162	2.875
Octobre	1.965	3.254
Novembre	1.981	3.030
Décembre	2.490	3.243

Mouvement des fonds de commerce. (Nombre.)

	1950	1951
1er trimestre	21.036	30.141
2e trimestre	17.878	27.987
3e trimestre	16.919	24.038
4e trimestre	29.133	26.894

Faillites et liquidations judiciaires.

	Faillites	Liquidations judiciaires
1949	3.398	1.167
1950	4.588	1.700
1951	4.748	1.605

Indices du travail dans le commerce.

	Indices des effectifs	Indices de la durée du travail	Indices bruts de l'emploi
	—	—	—
1° *Commerces agricoles et alimentaires* :			
1950. Janvier	90,3	108,0	97,5
Avril	89,2	108,0	96,3
Juillet	89,6	108,8	97,5
Octobre	90,9	109,0	99,1
1951. Janvier	90,7	109,0	98,9
Avril	90,2	108,4	97,9
Juillet	89,8	108,8	97,7
Octobre	91,7	109,2	100,0
Moyenne 1950	90,0	108,4	97,6
Moyenne 1951	90,6	108,8	98,6
2° *Commerces non alimentaires* :			
1950. Janvier	84,3	107,8	88,7
Avril	82,3	107,5	88,6
Juillet	83,5	108,3	90,4
Octobre	84,0	109,0	91,6
1951. Janvier	84,6	108,8	92,3
Avril	87,2	108,6	94,6
Juillet	89,5	108,8	97,4
Octobre	89,4	108,6	97,0
Moyenne 1950	83,0	108,1	89,8
Moyenne 1951	87,7	108,7	95,3

Chambre de compensation des banquiers de Paris.

Montant des effets présentés à la compensation (en milliards de francs).

	1950	1951
	—	—
Janvier	981	1.357
Février	990	1.135
Mars	965	1.181
Avril	783	1.204
Mai	983	1.222
Juin	991	1.168
Juillet	925	1.450
Août	981	1.253
Septembre	929	1.159
Octobre	1.127	1.766
Novembre	1.139	1.570
Décembre	1 097	1.427
Total annuel	11.893	15.892

Le tableau publié l'an dernier à la page 435 de l'*Annuaire* peut être utilement remplacé par le suivant qui sera désormais publié régulièrement.

Evolution du chiffre d'affaires des commerces de détail.
(Indices, base 100 : moyenne mensuelle 1950, corrigés de l'inégalité des mois.)

	Moyenne	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
						Alimentation générale							
1951....	112	109	114	112	108	107	107	108	112	107	117	110	127
1950....	100	86	91	96	97	93	97	111	108	106	100	98	117
						Boucherie							
1951....	127	108	113	115	121	126	136	130	132	129	140	136	144
1950....	100	91	96	95	98	98	100	100	101	105	106	102	108
						Grands-magasins							
1951....	140	109	109	120	120	116	125	135	123	146	174	170	238
1950....	100	73	76	80	89	90	90	100	88	113	115	116	170
						Textiles. Habillement							
1951....	123	115	126	128	120	108	108	108	84	112	158	148	160
1950....	100	80	77	95	101	103	94	97	76	111	119	114	133
						Chaussures							
1951....	117	70	84	126	126	124	116	103	76	120	167	140	158
1950....	100	61	62	96	110	121	99	84	64	115	130	119	139
						Ameublement							
1951....	144	108	127	145	137	140	142	142	143	152	169	155	165
1950....	100	85	87	101	91	89	89	99	94	106	119	118	122
						Droguerie. Quincaillerie							
1951....	130	106	114	110	116	122	134	132	123	145	163	158	145
1950....	100	87	89	89	85	95	103	106	99	111	113	113	108
						Spectacles (Paris)							
1951....	122	110	117	117	122	132	103	98	86	100	152	152	179
1950....	100	93	105	95	109	105	88	72	66	80	126	132	127
						Coiffeurs							
1951....	123	93	100	118	108	122	124	124	126	119	121	126	194
1950....	100	76	85	91	95	101	105	108	104	104	99	93	139

(Source : *Etudes et Conjoncture*, mai-juin 1952.)

Conclusions générales.

Production industrielle accrue, commerce intérieur stable, sauf dans les grands magasins, telle est la physionomie de l'année 1951, marquée encore par diverses tensions inflationnistes et des hausses de prix généralisées. Les difficultés rencontrées par l'écoulement des biens de consommation — à un niveau

de prix élevé — pourraient s'interpréter dès la fin de 1951 comme les premiers symptômes du changement de tendance et de climat enregistrés au début de 1952 et exploités par la politique gouvernementale. Plus peut-être que dans d'autres pays — car le Français est sensibilisé à l'extrême à toutes les manifestations d'inflation — les études de comportement sont indispensables pour comprendre l'évolution économique. A cet égard, les enquêtes récentes sur les perspectives des chefs d'entreprise pour les six mois à venir, qui ont été effectuées en juin et en décembre 1951, apportent des éléments nouveaux et essentiels pour le diagnostic économique sur le mouvement des affaires industrielles et commerciales. Mais la présentation de cette technique nouvelle de recherche sortirait largement du cadre de cette chronique [10]. Elle pourra éventuellement faire l'objet d'une étude ultérieure de la *Revue d'économie politique*.

André Piatier.

10. Voir sur ces enquêtes *Etudes et Conjoncture*, série rouge, septembre-octobre 1951, et mai-juin 1952.

LA RECONSTRUCTION ET LE LOGEMENT EN FRANCE EN 1951

SOMMAIRE : *Reconstruction, construction d'habitations à loyer modéré et construction privée. — Prix de revient de la construction. — Annexes : statistiques de la construction.*

On sait que depuis la fin de la guerre la reconstruction et la construction de logements en France ont suivi un certain nombre d'étapes correspondant aux nécessités techniques et aux nécessités financières.

Jusqu'en 1948 ce fut l'inventaire des ruines, la mise en place du cadre juridique et l'exécution des travaux préliminaires et urgents. Le déminage, l'arasement des immeubles, l'enlèvement des décombres, le comblement des trous de bombes, étaient pratiquement terminés en 1947, et à cette date on n'avait encore pu mener à bien que les reconstitutions les plus urgentes ou les plus utiles sur le plan économique.

A partir de 1948, grâce à une certaine stabilisation financière et à une certaine abondance des matériaux de construction et du charbon, la reconstruction proprement dite put démarrer; dans le secteur industriel, des résultats considérables étaient déjà atteints, grâce à l'effort d'auto-financement des entreprises; dans le secteur du logement, l'œuvre à accomplir devait s'étaler sur un bien plus grand nombre d'années, et la progression devait être beaucoup plus lente; du moins la masse des crédits put-elle, à partir de cette époque, être reportée sur le secteur du logement; en même temps, un effort technique de modernisation, d'abaissement des prix de revient était tenté; enfin, l'acuité du problème imposa des mesures d'encouragement à la construction privée qui devait s'ajouter aux constructions sur crédits publics et à la reconstruction sur crédits de dommages de guerre.

Dans une certaine mesure, l'année 1951 peut être considérée comme le départ d'une troisième étape. C'est en effet au cours

de cette année que s'observent, pour la première fois, les résultats de la législation sur l'aide à la construction privée, et on a pu dire que c'était la première année où le nombre des constructions nouvelles se situait à un niveau comparable aux besoins. Certes, la construction privée avait eu sa part dans la réalisation de toutes les années antérieures et même une part supérieure à celle de la reconstruction au titre des dommages de guerre. Mais pour la première fois, avec un chiffre de 150.000 logements lancés dans l'année, on peut constater un net retour de l'épargne privée dans le secteur de la construction. C'est la première idée que les résultats de cette année permettent de dégager.

L'année 1951 fait, en outre, apparaître une hausse du prix de la construction qui s'explique par le développement de la construction, mais appelle des réformes dans les techniques et les habitudes.

C'est la deuxième idée essentielle.

*
* *

Le nombre de constructions neuves réalisées en 1951 a été rapproché dans le tableau suivant du nombre de logements réalisés pendant les deux années précédentes, en distinguant la reconstruction effectuée sur crédits de dommages de guerre, les constructions réalisées par les organismes d'habitations à loyer modéré, et les constructions nouvelles réalisées par les particuliers :

Constructions neuves.

Construction et reconstruction :	1949 Nombre de Logements		1950 Nombre de Logements		1951 Nombre de Logements	
	Lancés dans l'année	Terminés dans l'année	Lancés dans l'année	Terminés dans l'année	Lancés dans l'année	Terminés dans l'année
Reconstruction M.R.U.	33.522	18.085	36.323	29.840	42.381	30.444
H.L.M.	10.715	2.445	15.595	5.765	12.783	10.617
Par les particuliers :						
avec primes			5.730	200	63.031	7.453
sans primes	29.800	21.600	47.225	28.055	25.005	22.766
Divers	6.925	9.320	4.499	4.190	6.240	3.640
TOTAL	80.962	arrondis. 51.450	109.372	68.050	149.440	74.920

Si le nombre de logements lancés dans le cours de l'année 1951 marque bien une progression considérable par rapport au chiffre des années précédentes, le nombre de logements terminés au cours de la même année ne marque pas une progression aussi sensible. Le poste le plus brillant est celui des constructions privées réalisées avec les primes de la loi d'aide à la construction à qui l'on doit 63.000 logements nouveaux.

Ainsi, la raison essentielle du bilan favorable de l'année 1951 tient bien au succès rencontré par la législation d'aide à la construction privée. Ces résultats sont conformes aux prévisions les plus optimistes des auteurs de la loi.

Par contre, il n'en est pas évidemment de même du nombre des logements terminés qui s'inscrit en retrait des prévisions qui avaient été faites. Il y a donc toujours un problème de l'achèvement des immeubles qui tient à la fois à des raisons techniques et financières sur lesquelles il faudra revenir.

Le tableau des crédits publics consacrés en 1951 à la reconstruction et à la construction confirme par le rapprochement avec les chiffres de 1949 et 1950 que, compte tenu de la dépréciation monétaire, ce n'est pas le budget mais bien l'épargne privée qui est responsable de l'accroissement du nombre des logements constaté en 1951.

Tableau des crédits consacrés à la réparation des dommages de guerre en 1950 et 1951. (En millions de francs.)

RUBRIQUES	1950 : ARRETE DEFINITIF DES COMPTES							PAIEMENTS 1951			
	Opérations sur crédits budgétaires	Rétablissement de crédits après remboursement de dépenses effectuées sur comptes spéciaux (travaux d'offices et cessions d'immeubles d'Etat).	Opérations financées sur la part disponible des fonds d'emprunt	Opérations financées en titres (art. 40)	Opérations financées en titres (art. 41)	Opérations financées en titres (art. 42)	Totaux	Opérations sur crédits budgétaires	Opérations sur fonds d'emprunt	Opérations financées en titres	Total
I. — Paiements sur indemnités de dommages de guerre.											
Immeubles de toute nature.	140.218	2.661	9.903	5.857	4.974	»	163.613	151,8 [1]	8,3 [2]	15,1 [3]	175,2 [4]
Meubles d'usage courant et familial	17.999	»	»	»	»	»	17.999	18	»	»	18
Eléments d'exploitation	35.764	»	5.208	4.205	4.311	7.720	57.208	31,5	5,4	18	54,9
Allocations d'attente	869	»	»	»	»	»	869	1,7	»	»	1,7
Avances remboursables aux sinistrés étrangers	500	»	»	»	»	»	500	0,6	»	»	0,6
Indemnités d'éviction	549	»	»	»	»	»	549	0,35	»	»	0,35
Territoires d'Outre-Mer	6.350	»	»	»	»	»	6.350	6,45	»	»	6,45
Total	202.249	2.661	15.111	10.062	9.285	7.720	247.088	240,40	13,7	33,1	257,20
II. — Paiements de travaux sur comptes spéciaux											
Travaux de voirie et réseaux divers	11.250						11.250	13,7			13,7
Acquisitions et expropriations de terrains	1.602						1.602	1,55			1,55
Travaux préliminaires à la reconstruction	4.146						4.146	3,5			3,5
Constructions et aménagements provisoires et réparations d'office	11.177						11.177	7,25			7,25 [5]
Constructions d'immeubles d'habitations par l'Etat	5.794						5.794	3,75			3,75
Constructions expérimentales par l'Etat	984						984	2,75			2,75
Prêts aux associations syndicales	9.800						9.800	11,5			11,5 [6]
Total général	247.002	2.661	15.111	10.062	9.285	7.720	291.841	254.40	13.7	33.1	301,20

En ce qui concerne les habitations à loyer modéré, les crédits publics ont été les suivants :

Situation des crédits affectés aux habitations à loyer modéré.

(En millions de francs.)

	1947	1948	1949	1950	1951	TOTAL
Engagements :						
Crédits ouverts	9.000	21.000	29.999	41.000	45.000	145.999
Engagements réels	7.526	21.000	29.999	41.000	(a) 45.000	144.525
Payements :						
Crédits ouverts	4.000	10.000	22.000	21.000	(b) 44.000	91.000
Dépenses réelles	0	1.067	9.983	21.000	(a) 44.000 (b)	66.050

(a) Estimation.

(b) Y compris 10 milliards ouverts en cours d'année par décret du 5 novembre 1951 pour permettre la poursuite des opérations en cours.

Ces chiffres font apparaître la constance et la régularité de l'effort du budget en faveur des sinistrés et du secteur public de la construction; ils confirment ceux du tableau des constructions neuves reproduit ci-dessus; cet effort a maintenu, depuis 1950, un nombre constant de près de 40.000 logements construits chaque année au profit des sinistrés et du secteur public.

Plus nouvelles sont les considérations que l'on peut tirer du financement de la construction privée dans le cadre de la loi d'aide.

On sait que sur ce point l'effort de l'Etat est réduit au minimum puisque, n'accordant qu'une prime par mètre carré de surface construite, il peut participer avec un crédit évaluatif de quelque 6 milliards par an au financement d'environ 60.000 logements.

Le système est particulièrement intéressant lorsque le financement de la construction est assuré par les fonds personnels des particuliers. On sait que lorsqu'il n'en est pas ainsi, le Crédit Foncier et le Sous-Comptoir des entrepreneurs accordent des crédits jusqu'à concurrence de 60 % et parfois 70 %.

Il est intéressant de noter qu'au cours de l'année 1951, le montant global des prêts consentis et des crédits ouverts par ces établissements a atteint 15.318.000.000 de francs.

En rapprochant ce chiffre de l'ensemble des sommes investies dans les constructions privées nouvelles, on s'aperçoit que plus des deux tiers des bénéficiaires des primes à la construction ne demandent pas de prêts au Crédit Foncier, et assurent donc le paiement de leurs constructions sur leurs propres fonds. On est donc fondé à dire que l'année 1951 a vu le retour de l'épargne privée dans le secteur de la construction.

Il faut noter, en outre, ce qui ne surprendra pas, mais a des conséquences indiscutables sur l'ensemble du marché de la construction et le prix de revient, que cet accroissement de la construction privée s'est fait au profit des maisons individuelles.

On vérifie cette affirmation en rapprochant le nombre des décisions de permis de construire du nombre de logements correspondants. Les 126.798 (chiffre provisoire) décisions de permis de construire accordées au cours de l'année 1951 correspondent à 138.283 logements seulement.

Les statistiques des prêts du Crédit Foncier donnent les mêmes indications : les constructions entreprises avec leur concours ont été le plus souvent des maisons individuelles; la plupart des prêts accordés ont été des prêts de petite importance (70 % sont inférieurs à 1.500.000 francs), et la très grande majorité des prêts vise des constructions individuelles.

Par ailleurs, les crédits d'habitation à loyer modéré sont, pour une large part (30 % en principe), consacrés à l'accession à la propriété individuelle, et on voit ainsi que la préférence des Français et même, dans une certaine mesure, le sens de la législation favorisent ce genre de constructions. Ce n'est pas, on l'a dit, sans peser sur le prix moyen des constructions et sans poser de coûteux problèmes d'urbanisme. L'un des objectifs des réformes faites et à faire dans le cadre de la législation est précisément de favoriser les constructions groupées plus économiques et permettant le progrès de l'industrie du bâtiment. Cependant, cet éparpillement, qui répond d'ailleurs, dans une certaine mesure, à la structure artisanale de l'industrie du bâtiment en France, n'explique pas à lui seul l'accroissement des prix constaté en 1951; d'ailleurs, une statistique du Crédit Foncier montre que beaucoup de prêts de petite importance qui lui ont été demandés sont des prêts destinés à couvrir la réévaluation des prix initialement prévus. Les véri-

tables causes de la hausse des prix doivent être cherchées ailleurs.

* * *

L'élan constaté en 1951 dans le développement de la construction des logements aurait été beaucoup plus considérable s'il n'avait été freiné par la hausse des prix.

On trouvera, dans le tableau ci-joint, cette variation des prix depuis janvier 1945.

Coefficients d'adaptation départementaux mensuels calculés par rapport à 1939.

	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951
er ..	3,42	5,04	6,14	12,01	13,82	12,30	12,90
ier	3,42	5,04	6,08	12,07	13,60	12,18	13,47
...	3,42	5,04	6,11	12,36	13,58	12,02	13,76
l ...	4,13	4,97	6,18	12,41	12,92	11,98	14,48
....	4,13	4,97	6,17	12,44	12,90	11,93	15,23
....	4,52	4,97	6,12	12,52	13,13	11,93	15,72
et ..	4,78	5,49	6,71	12,21	13,12	11,93	15,90
....	4,78	5,49	6,80	11,96	12,97	11,85	16,01
embre	4,78	5 49	7,24	12,47	12,74	11,94	16,67
bre	5,04	6,40	7,26	12,68	12,70	12,17	18,17
mbre	5,04	6,52	7,40	13,20	12,54	12,41	18,46
mbre	5,04	6,46	8,49	13,44	12,30	12,55	18,64
	$\frac{52,50}{12} = 4,38$	$\frac{65,88}{12} = 5,49$	$\frac{80,70}{12} = 6,73$	$\frac{149,77}{12} = 12,48$	$\frac{156,32}{12} = 13,03$	$\frac{145,19}{12} = 12,10$	$\frac{189,44}{12} = 15,78$

La hausse a faussé les résultats attendus et a posé de graves questions. Sur le plan des résultats, on estime que 20 % des crédits ouverts ont été consacrés à la réévaluation des programmes engagés; une part notable des crédits du Crédit Foncier y a été également consacrée. De plus, cette hausse est certainement responsable en majeure partie du retard de la terminaison des immeubles.

Il paraît certain aussi que la statistique des chantiers ouverts a été fortement influencée par cette hausse, beaucoup de constructeurs se décourageant devant des perspectives si mouvantes. La question du prix de revient de la construction est passée au premier plan des préoccupations; elle oblige à repenser quelque peu non seulement le cadre juridique des lois d'aide, de reconstruction et de construction, mais les problèmes économiques.

Sur le plan juridique, le renouveau de la construction privée a permis la comparaison entre les prix de revient du logement

reconstruit au titre des dommages de guerre et du logement construit par les particuliers. Cette comparaison montre que le prix du logement reconstruit est, en moyenne, deux à trois fois supérieur au prix du logement construit.

Cette différence anormale tient sans doute aux dispositions de la loi du 19 octobre 1946 sur les dommages de guerre qui, contrairement à toutes les autres législations analogues, a permis la reconstitution à l'identique en ne laissant à la charge des propriétaires sinistrés d'un immeuble souvent vétuste qu'une part très réduite du coût de reconstitution à neuf d'un immeuble de mêmes caractéristiques.

L'enrichissement qui peut résulter pour le sinistré ne le pousse guère à l'économie, de telle sorte qu'un financement déjà coûteux, puisque ne tenant pas compte de l'amortissement des immeubles, contribue à l'élévation du prix de revient moyen des logements. Sans remettre en cause le principe de l'indemnisation intégrale qui n'est discuté par personne, le Ministre de la Reconstruction a donc été amené à prendre des mesures dites d'austérité, en fixant momentanément un plafond d'indemnité par logement de sinistré. Des mesures avaient déjà été prises pour favoriser, du moins, la reconstitution groupée des logements de sinistrés, permettant d'obtenir sur un plan technique un abaissement des prix de revient. Elles ont dû être accentuées, la priorité étant, en principe, réservée aux reconstructions groupées. De même, les dispositions d'aide à la construction privée favorisent les constructions collectives et groupées : dans ce cas, le prêt peut atteindre 70 % du coût de la construction, y compris la valeur du terrain et tous accessoires. Dans le cadre de la législation sur les H. L. M., des mesures inspirées de la même idée ont été prises visant non seulement à grouper les chantiers, mais à grouper les marchés par l'établissement d'un programme quinquennal, dit de « secteur réservé », permettant de lancer de très grands ensembles en coordonnant les études et même les commandes.

Ainsi peuvent être constituées des équipes dotées de vastes moyens d'études et de puissants moyens techniques. Parallèlement, l'effort se poursuit sur les constructions expérimentales avec le souci moins d'obtenir des perfectionnements de détail que d'expérimenter en grand des techniques nouvelles et économiques d'industrialisation du bâtiment. L'année 1951 a vu lan-

cer le programme massif de 10.000 logements à réaliser en cinq ans par les offices d'H. L. M. et les groupements de reconstruction dans le cadre dit du secteur réservé. En outre, la construction à titre expérimental de 4.000 logements dans la région parisienne est entreprise suivant la formule la plus moderne d'industrialisation.

Du point de vue économique, l'ampleur de la hausse constatée en 1951 a posé la question de savoir si le coup de fouet donné à la construction privée, au cours de cette période, n'avait pas saturé le marché. Question grave puisque les résultats obtenus au cours de ladite année sont encore loin, on a pu le constater, de l'objectif fixé par M. Claudius-Petit, ministre de la Reconstruction, et qui se situe à quelque 20.000 logements par mois. Cette saturation se situe-t-elle au niveau de la main-d'œuvre ou au niveau des matériaux disponibles, ou des deux à la fois ? Il est difficile de le dire. On estime qu'il y a environ 300.000 ouvriers qualifiés du bâtiment, à l'heure actuelle. C'est certainement insuffisant; il y en avait plus de 600.000 en 1930, mais il est vrai que l'on avait construit, cette année-là, près de 200.000 logements. Il est certain aussi que certains matériaux font défaut au-delà d'un certain nombre de logements annuels, comme les métaux ferreux, les liants, le bois et le sable.

Quoi qu'il en soit, des remèdes ont dû être recherchés à ces insuffisances; la formation professionnelle accélérée des adultes ne suffit pas à assurer la réintégration dans l'industrie du bâtiment d'un nombre suffisant d'ouvriers qualifiés; il a fallu procéder à l'importation de main-d'œuvre étrangère, notamment italienne. Du moins, a-t-on pu éviter, jusqu'à présent, l'introduction des entreprises étrangères elles-mêmes.

Pour poursuivre l'effort de construction, il faut enfin réduire les normes, construire plus légèrement s'il est nécessaire. Il peut être opportun, sans renoncer aux règles d'hygiène élémentaires, de construire plus modestement pour donner plus de logements aux Français qui les attendent. La disparité très grande qui existe encore entre le résultat obtenu en France et ceux obtenus dans les pays voisins, tant en Angleterre qu'en Allemagne, où l'on a terminé dans la seule année 1951 300.000 logements, laisse à penser que la France construit trop cher et peut-être trop bien.

Certes, la dépréciation monétaire est la grande responsable

ANNEXE

Situation de la construction de logements en France à la date du 31 décembre 1951.

	Moyenne trimestrielle 1949	Moyenne trimestrielle 1950	Moyenne trimestrielle 1951	Nombre de Logements terminés: de la Libération au 31-12-50	1er trimestre 1951	2e trimestre 1951	3e trimestre 1951	4e trimestre 1951	Total année 1951	de la Libération au 31-12-51	Nombre de Logements en cours: au 31-12-50	au 31-3-51	au 30-6-51	au 30-9-51	au 31-12-51	
1° CONSTRUCTION DÉFINITIVE.																
A. — *Logements nouveaux construits par :*																
— l'ETAT et les collectivités	87	93	204	2.230	152	98	212	354	816	3.046	750	1.105	2.070	2.232	2.270	
— le Secteur nationalisé ..	1.930	882	673	19.550	1.849	431	284	129	2.603	22.243	4.770	5.140	5.240	4.620	5.372	
— les Offices et Sociétés coopératives d'H. L. M.	611	1.441	2.654	8.610	2.470	3.391	2.126	2.930	10.617	19.227	25.600	26.180	26.590	29.171	27.760	
— les particuliers :																Indice annuel de la construction de logements :
Avec prime à la construction	5.400	7.064	1.863	200	393	1.157	1.884	4.017	7.453	7.653	5.530	17.100	33.040	48.718	61.108	1949: 1,28 — 1950: 1,70 — 1951: 1,87
Sans prime à la construction, y compris les logements réalisés avec l'aide du Crédit immobilier et les opérations de location simple attribution par les coopératives d'H. L. M.	»	»	5.692	79.653	5.204	6.103	5.479	5.980	22.766	102.421	47.370	45.795	49.610	50.349	49.609	
TOTAUX pour A....	8.028	9.482	11.086	110.245	9.770	11.160	9.985	13.410	44.345	154.590	84.020	95.320	116.550	135.090	146.625	NOTA. - L'indice annuel de la construction de logements est le nombre de logements terminés en un an pour 1.000 habitants.
B. — *Logements reconstruits par :*																
l'ETAT :																
le M. R. U.	1.781	1.074	542	17 220	654	470	551	492	2.167	19.387	3.200	3.160	2.975	2.669	2 903	
les autres ministères ..	4	12	13	145	26	13	—	12	51	196	30	20	12	13	13	
le Secteur nationalisé	305	58	20	2.485	35	9	12	24	80	2.565	90	65	55	76	85	
Sur indemnités de dommages de guerre ou par préfinancement sur compte spécial :																
a) par les groupements de sinistrés	380	1.827	3.287	8.930	2.542	3 996	2.973	3.638	13.149	22.079	29.400	29.660	30.486	35.210	33.506	
b) par les sinistrés non groupés	2.369	4.559	3.782	35.875	3.433	4.457	3 024	3.614	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	30.052	[illegible]	[illegible]	

Secteur nationalisé (au titre de l'équipement)	72	59	1	13.825	—	4	—	—	4	13.829						(Moyenne trimestrielle)
Totaux pour 2°	2.781	1.005	307	119.260	270	430	255	273	1.228	120.488						Année 1948 .... 14.150
3° Utilisation de batiments existants																Année 1949 .... 20.257
Aménagements dans des immeubles non sinistrés et transformation de casernes en logements :																Année 1950 .... 27.352 Année 1951 .... 37.360
M. R. U.	2.294	466	293	11.970	182	291	310	390	1.173	13.143	1.930	1.984	1.914	2.017	2 640	
Autres ministères	—	180	163	6.590	258	204	140	50	652	7.242	565	361	281	245	175	
Totaux pour 3°	2.294	646	456	18.560	440	495	450	440	1.825	20.385	2.495	2.345	2.195	2.262	2.815	
4° Réparation de batiments partiellement sinistrés.																
Logements inhabitables à la Libération rendus habitables :																
a) par le M. R. U. ou sur indemnités de dommages de guerre	14.467	8.080	5.520	740.190	5.387	5.524	5.612	5.559	22.082	762.272						
b) par les autres ministères	410	75	119	5.940	351	41	43	41	476	6.416						
c) par le Secteur nationalisé	6	8	—	11.585	—	—	—	—	—	11.585						
Totaux pour 4°	14.883	8.163	5.639	757.715	5.738	5 565	5.65[illegible]	5.600	22.558	780.273						

de notre échec relatif dans ce domaine, mais les raisons techniques ne doivent pas être négligées. Nous avons du logement une conception coûteuse; nous avons en matière de construction des habitudes anciennes qui ne paraissent pas s'adapter aux besoins massifs qui se présentent. Il y a, tant dans l'ordre juridique que dans l'ordre technique, des choses à revoir. On a déjà dû remédier, mais bien partiellement, à ce qu'avait de trop juridique et de trop individualiste la loi de 1946 par la création de groupements de reconstruction. La conception technique de l'unité de chantier a dû prendre le pas sur la conception juridique de la créance individuelle du sinistré, la priorité d'îlots sur la priorité individuelle. Il fallut aller plus loin, la notion juridique de la reconstruction à l'identique dut faire place à une notion économique du logement reconstruit, compte tenu non seulement des servitudes collectives, mais aussi du prix de la construction et des quantités globales à construire.

Pour la réalisation du plan de construction publique (H. L. M. ou immeubles d'Etat), les normes élaborées ont tenu compte à la fois des besoins humains, de la situation économique et de la rentabilité.

Il est possible que ces normes que l'on a pourtant critiquées doivent être étendues aux logements reconstruits au titre des dommages de guerre; il est possible aussi que l'on soit amené à abaisser encore dans certains cas les normes actuelles pour développer des constructions plus économiques.

L'année 1951, qui a permis de lancer pour la première fois un nombre de logements se situant dans l'ordre de grandeur des besoins, doit permettre de poser désormais le problème d'ensemble de toutes les formes et de toutes les modalités de construction.

La conscience d'avoir touché à la limite économique et financière impose désormais de faire autant et même davantage de logements avec moins d'argent.

Robert Bordaz et Alain de Lacoste.

COMMERCE ET TRANSPORTS

ÉCHANGES EXTÉRIEURS ET POLITIQUE COMMERCIALE

SOMMAIRE : I. *Les perturbations économiques internationales et les principaux circuits d'échange en* 1951 : déficit commercial de la France à l'égard de la zone sterling et de l'Union européenne des paiements. — II. *L'évolution des courants commerciaux par principaux groupes de produits* avec les pays étrangers, pendant le premier trimestre de 1951, le deuxième et le troisième trimestres, le quatrième trimestre et résultats annuels, avec l'Union française d'outre-mer. — III. *Changements survenus dans les échanges par zones monétaires :* zone dollar, zone sterling, Union européenne des paiements. — IV. *Politique commerciale. Tableaux statistiques. Liste des accords commerciaux.*

A lire rapidement les résultats globaux enregistrés pour l'année 1951, on comprendrait mal la situation critique dans laquelle sont apparus finalement les échanges extérieurs de la France — surtout si, selon l'habitude des périodes d'instabilité monétaire, l'on s'attachait surtout aux indices du volume des importations et des exportations. Sur la base 100 en 1949, nos achats s'élèvent de 105 à 123, mais nos ventes, de 136 à 161. Il n'y a rien là apparemment qui suggère un revirement brutal. Mais jetons immédiatement un coup d'œil sur les résultats en valeur. En milliards de francs, l'ensemble des importations passe de la moyenne mensuelle de 89 en 1950 à celle de 133,9 en 1951. Pour les exportations, la moyenne mensuelle ne s'élève que de 89,4 à 123,2. Notons déjà cette différence : conséquence d'une aggravation des termes de l'échange (les prix unitaires sont restés beaucoup plus élevés pour les achats que pour les ventes), un déficit mensuel moyen de plus de 10 milliards (10,7) remplace un équilibre approximatif.

Distinguons à présent entre les relations avec l'étranger et celles avec l'Union française d'outre-mer. Une faible partie de l'accroissement provient d'importations de nos T. O.-M. (leur moyenne mensuelle passe seulement de 23,3 à 27,9), tandis que

l'augmentation des achats à l'étranger aura atteint 40 milliards en moyenne (de 68,0 à 108,0). Aux exportations, par contre, le développement des ventes a pu se maintenir bien plus facilement dans l'Union française d'outre-mer (la moyenne mensuelle s'élève de 32,2 à 45,5). L'augmentation des exportations vers l'étranger se limitera en valeur à quelque 20 milliards par mois (de 57,1 en 1950 à 77,8 en 1951). Ainsi, la progression n'aura été que de 35 % pour nos ventes, alors qu'elle dépassait 61 % pour nos achats. Le déficit, de 102 milliards pour l'ensemble de l'année 1950, aura atteint 339 milliards en 1951 pour les règlements à effectuer en devises étrangères : dans les conditions actuelles, un tel solde pèse assez lourdement sur notre balance des paiements.

En suivant l'évolution des échanges tout au long de l'année, en notant, trimestre par trimestre, l'aggravation d'une situation qui avait semblé exceptionnellement favorable, il sera possible de mieux mettre en évidence certains contrastes. Sans doute, avions-nous nettement souligné dans notre précédente chronique pourquoi les résultats apparemment brillants enregistrés au cours des derniers mois de l'année 1950 masquaient de dangereuses exagérations. Une *première phase* du réarmement avait entraîné un changement de conjoncture précaire, sans éliminer véritablement les causes d'un déséquilibre de longue durée dans l'ajustement des structures internationales[1]. Les difficultés récentes ne peuvent s'apprécier pleinement, elles aussi, que dans le cadre du grand système d'échanges dont le réseau de nos courants commerciaux fait partie intégrante. Dans une *seconde phase* de l'économie de réarmement, d'ailleurs toute différente de la précédente, un nouveau renversement de conjoncture a provoqué des perturbations profondes dans les conditions de concurrence et d'accès aux différents marchés ainsi que dans les circuits de paiements internationaux.

I. — Les perturbations économiques internationales et les principaux circuits d'échanges en 1951.

L'opinion française a retenu certains événements spectaculaires qui concernaient plus spécialement la position de notre

1. V. notre chronique *Echanges extérieurs et politique commerciale, dans la France économique de 1948 à 1950, Revue d'économie politique de 1951. Considérations finales*, p. 480 et suiv.

pays au sein de *l'Union européenne des paiements*. Sans doute sont-ils particulièrement significatifs, puisque l'U. E. P. procède, en fait, actuellement au règlement de plus des deux tiers du commerce extérieur de la France. Rappelons que dans le cadre, nettement plus restreint déjà, de l'O. E. C. E. (les principaux pays d'outre-mer de la zone sterling *intervenant* à l'U. E. P., mais ne *participant* pas à l'*Organisation européenne de coopération économique*), nous avons poursuivi, en 1951, l'entreprise de suppression de nombreuses restrictions quantitatives. En position encore largement créditrice au début du troisième trimestre, la France a figuré parmi les pays qui franchirent l'étape de libération de 75 % de leurs importations privées. Quelles que soient les réserves que l'on ait pu faire sur la portée, pratiquement limitée, de semblables mesures, la suite de l'expérience devait en révéler, dans les conditions actuelles, l'extrême fragilité. C'est au début de 1952 qu'un revirement brutal fut effectué, sanctionnant l'évolution que nous allons retracer : coup sur coup, le 4, puis le 19 février, notre gouvernement prenait des décisions tendant au rétablissement des restrictions.

Manifestation du déséquilibre de structure dont notre chronique avait souligné la menace persistante ? On ne peut l'affirmer — du moins de façon directe [2]. Les crises qui surviennent au sein de l'Union européenne des paiements sont celles d'un système de compensation *partiel*, resté, comme au temps des accords intra-européens qui avaient précédé la mise en œuvre de cette institution, un système de multilatéralisme *boiteux* [3].

2. Je reconnais bien volontiers qu'on est tenté aujourd'hui de faire un usage abusif d'une expression qui ne fut longtemps employée que par de rares spécialistes et qui traduit parfois une réaction purement émotionnelle. Il convient de garder présent à l'esprit le sens très strict des analyses s'attachant aux structures des productions nationales et du commerce international (Cf., déjà, dans ce sens, les articles que nous avions publiés dans la *Revue d'économie politique* en 1933 et 1935, le second sous le titre *Structure économique et commerce extérieur*). La notion de *déséquilibre de structure*, dans le cadre des relations économiques internationales, nous était apparue nécessaire pour caractériser, dès la grande dépression, certaines adaptations précaires réalisées à l'abri des protections douanières, mais *sur niveaux déprimés*, avec refus d'entreprendre la tâche d'une réadaptation des forces productives aux conditions d'un plein développement des échanges. V. nos *Problèmes d'économie internationale*, t. I, IIIe partie, chap. I, et VIe partie. On pourra trouver des indications très précises quant à la signification qu'on peut donner au *déséquilibre structurel* dans les conditions présentes de l'économie mondiale au second tome (*Une nouvelle expérience...*, Presses Universitaires de France, 1950).

3. V. nos *Problèmes d'économie internationale*, t. II, *op. cit.*, IIe partie, chap. III.

Indirectement, certaines déviations enregistrées dans le cadre de l'U. E. P. viennent bien témoigner d'un défaut d'ajustement chronique : celui qui subsiste entre la zone dollar et le reste du monde. Pour une très large part, elles en sont une manifestation seconde, et c'est ainsi que, dans une vue plus large du problème du rétablissement des échanges multilatéraux, la Belgique ne semblerait décidément pas mériter le qualificatif de « créditeur structurel » (le déficit en dollars et les obligations intra-européennes pouvant d'ailleurs, pour chaque pays, entrer en conflit quant à l'ordre de priorité des réadaptations à effectuer). Mais il n'en reste pas moins que, dans l'espace de quelques mois, des revirements très brutaux se sont produits au sein de l'U. E. P., liés aux variations de conjoncture et aux politiques respectives des pays en lutte contre la pression inflationniste qui caractérise l'année 1951.

Pour une vue d'ensemble du problème, dont nous ne pouvons souligner ici que certains traits caractéristiques, il semble nécessaire de retenir les quelques indications suivantes :

1° Quelle que soit l'importance que nous avions accordée à la reprise qui s'est effectuée entre 1948 et 1951, et qui était canalisée à travers certaines *zones de libération et de multilatéralisme partiel* (consolidation des rapports avec la zone sterling et création progressive d'un multilatéralisme intra-européen, une jonction, toute précaire, ayant été effectuée en septembre 1950 avec la création de l'U. E. P.), c'est au comportement de l'*économie dominante* — dans le cadre d'une entreprise de retour à un *multilatéralisme général* — que nous ne devons cesser d'accorder une importance majeure.

2° On rappellera que, très paradoxalement, au cours du second semestre 1950, l'intense stockage de matières premières stratégiques par les Etats-Unis avait provoqué une interruption dans la *pénurie mondiale de dollars*, et favorisé ainsi le rétablissement du *grand circuit* des échanges multilatéraux. Par contre, la hausse et la *pénurie mondiale de certains produits de base* venaient aggraver sérieusement les difficultés d'approvisionnement des pays européens, et déclencher la pression inflationniste dont ils subirent pleinement les effets en 1951.

Le premier trimestre 1951 aura marqué le point culminant de cette évolution. La réduction des achats américains et même un

certain « déstockage » permirent, avec l'aide de la Conférence internationale de Washington, d'assurer un ravitaillement plus satisfaisant pour un grand nombre de matières premières. L'arrêt de la hausse, puis le tassement des prix, semblèrent devoir éviter une aggravation des termes de l'échange...

Mais, une fois de plus, le grand circuit d'échanges et de paiements multilatéraux fut compromis. Jointe à la réduction de la demande d'importations, — qui décrut régulièrement de mars à octobre, — la reprise des exportations américaines (à partir de février) contribua à un brutal renversement de tendance. En mai 1951, le surplus d'exportations américaines atteint 390 millions; il est de 365 millions en juin; il s'élèvera à 480 millions en septembre... Envisageons l'ensemble de la balance des paiements américains. A un transfert de 2.800 millions de dollars d'or au début de l'année, succède un reflux de plus d'un milliard au cours du second semestre, auquel s'ajoutent encore 300 millions dans les six premières semaines de 1952. La réapparition de la pénurie de dollars, en même temps que la plus grande difficulté d'accès du marché américain, ne pouvait manquer d'avoir d'importantes répercussions sur les divers circuits de multilatéralisme partiel [4].

3° Une attention particulière doit être prêtée aux modifications survenues dans le système des paiements internationaux de la *zone sterling*, dont les réserves, après s'être accrues de 331 millions de dollars au cours du premier semestre 1951, diminuèrent de 853 millions durant le troisième trimestre, et de 1.470 millions dans les trois derniers mois. Près des deux tiers de cette aggravation tiennent à l'évolution des échanges entre la zone sterling et la zone dollar [5].

Le renversement de la position de la zone sterling à l'égard

4. Sur les perspectives de longue durée que semblait offrir la limitation des excédents américains, et la réadaptation d'ensemble de la position des pays européens entre 1947 et 1950, signalons l'article récent de A. E. Cairncross et J. Faaland, *Long-term trends in Europe's trade*, *Economic Journal*, mars 1952.

5. Cf. l'édition provisoire de l'*Etude sur la situation économique de l'Europe en* 1951 (Nations Unies. Conseil économique et social. Genève, janvier 1952, chap. III, p. 28). Pour plus d'un tiers, l'aggravation survenue entre le premier semestre et le troisième trimestre de l'année aurait été provoquée par des mouvements spéculatifs et par des transactions *avec les zones autres que la zone dollar*, mais le reste devrait être attribué approximativement à parts égales « à la brusque diminution des excédents en dollars detenus par les pays extra-européens de la zone sterling et à l'accroissement du déficit qui s'est manifesté dans les transactions directes du Royaume-Uni avec la zone dollar ».

de l'*Union européenne des paiements*, bien que noté comme un « facteur de moindre importance » [6], n'en aura pas moins eu une répercussion décisive sur l'orientation des politiques économiques. En novembre 1951, le Royaume-Uni notamment rétablira de strictes limitations d'importations dans ses relations avec les pays de l'U. E. P.

4° Notons déjà que la France avait, quant à elle, vu s'aggraver son déficit à l'égard de la zone sterling. Par contre, ses exportations vers la Grande-Bretagne représentaient, en 1950, les deux tiers de ses ventes vers cette zone (la même proportion s'est retrouvée au cours du premier semestre 1951). Le contrecoup de cette crise d'un multilatéralisme partiel devait être assez brutal.

Par contre, dans la phase d'accumulation des déficits aussi bien que dans celle d'accroissement des excédents, la France a suivi une évolution parallèle à celle de la Grande-Bretagne au sein de l'*Union européenne des paiements*. Il serait nécessaire de préciser dans quelle mesure a joué un brusque renversement des politiques commerciales préconisées en vue de la résorption des crédits antérieurement consentis (les restrictions allemandes de mars 1951, par exemple), et dans quelle mesure il faut attribuer aux positions respectives des différents pays industriels d'Europe, dans la lutte contre l'inflation et la stratégie de promotion des exportations, une influence déterminante. A cet égard, l'évolution des échanges extérieurs de la France, tout au long de l'année 1951, permettra de dégager certains éléments d'appréciation.

II. — L'ÉVOLUTION DES COURANTS COMMERCIAUX PAR PRINCIPAUX GROUPES DE PRODUITS.

On aura déjà noté l'évolution générale des échanges dans les relations avec l'étranger et au sein de l'Union française. Il semble à présent nécessaire d'insister tout particulièrement sur les variations enregistrées d'un trimestre à l'autre dans les courants commerciaux *avec les seuls pays étrangers*.

Premier trimestre. — Notre chronique de l'an dernier a suffisamment souligné le caractère à la fois précaire et dangereux

6. Cf. *op. cit.*, p. 28.

des excédents enregistrés dans les derniers mois de 1950. Dès le premier trimestre 1951, un renversement s'est produit. La hausse des prix à l'importation se poursuivait, mais de notables modifications se marquaient dans le volume des échanges.

Pour l'ensemble des importations, l'indice du volume rejoint déjà le niveau du trimestre correspondant de 1950 (114 contre 104 au cours du quatrième trimestre). L'accroissement se marque pour les achats de *produits alimentaires* par rapport au trimestre précédent (113 contre 94), mais le niveau du trimestre correspondant de 1950 est loin d'être atteint (indice 142). Par contre, en ce qui concerne les *matières premières* en provenance de l'étranger, l'indice s'établit à 111 (contre 98 au quatrième trimestre 1950 et 110 au premier). C'est pour celles-ci que l'augmentation en valeur, beaucoup plus forte que celle en volume, pèsera déjà plus lourdement sur l'équilibre de nos échanges — et d'autant plus que leur part dans les importations totales est de beaucoup la plus importante. On l'aura noté tout particulièrement pour les *textiles* dont la demande d'importation, sans atteindre le volume des premiers mois de 1950, est déjà en très nette reprise sur le trimestre antérieur. Les importations de *produits fabriqués* passent de l'indice 148 au quatrième trimestre 1950 à l'indice 129 ,volume encore supérieur cependant à celui du premier trimestre 1950 (indice 111).

Tandis que des suspensions de droits de douane étaient alors décidées pour contribuer au développement des importations de produits essentiels, les licences furent progressivement rétablies à l'exportation de produits « qui risquaient de faire défaut à l'économie française ». Ces mesures avaient été prises en réaction aux exagérations signalées au cours du trimestre précédent. Cependant, dans l'ensemble, le volume de nos ventes à l'étranger de produits fabriqués se maintenait (indice 146 contre 148 au quatrième trimestre, et 119 au premier trimestre 1950). La réduction, d'un trimestre à l'autre, apparaissait surtout en ce qui concerne les ventes à l'étranger de *produits sidérurgiques* et, plus généralement, de *matières premières et demi-produits* (indice 213 contre 221 au quatrième trimestre, mais 126 seulement au premier trimestre 1950). Pour les exportations de *produits alimentaires*, l'indice 256 est proche du maximum du trimestre précédent (257), et très supérieur à celui du premier trimestre 1950 (151). Au total, l'accroissement des

valeurs exportées, quoique bien moindre que celui des valeurs importées, semblait encore un signe rassurant, tandis que « l'analyse de la composition des échanges », pour les ventes comme pour les achats, semblait témoigner d'une « amélioration qualitative très nette de la balance commerciale »[7].

Deuxième et troisième trimestres. — Avec le revirement survenu dans la tendance des prix mondiaux des principales matières premières, il pouvait sembler que la situation se stabiliserait au cours des trimestres suivants. Il n'en a rien été. On devait constater encore, en avril et mai, une hausse des prix moyens à l'importation suivie d'une très faible baisse au cours du troisième trimestre. A l'exportation, l'augmentation progressive des prix restait en moyenne beaucoup moins sensible. La détérioration des *termes de l'échange* aggravait le déficit commercial que, normalement, l'évolution enregistrée quant aux quantités importées et exportées aurait provoqué. Dans les derniers mois, par contre, les ciseaux auront beaucoup plus tendance à se refermer (mais d'autres répercussions seront à envisager).

Evolution des termes d'échange de la métropole avec l'étranger

(1949 = 100)	Trimestres 1950		Trimestres 1951			
	III	IV	I	II	III	IV
Indice des valeurs moyennes à l'importation..						
— Alimentation humaine	115	118	113	126	128	140
— Matières premières et demi-produits....	111	122	145	161	158	147
— Produits fabriqués ..	110	123	129	155	135	130
— Ensemble des importations	111	122	138	153	151	143
Indice des valeurs moyennes à l'exportation..						
— Alimentation humaine	97	101	99	103	110	103
— Matières premières et demi-produits....	94	96	106	117	116	121
— Produits fabriqués ..	107	111	115	119	128	129
— Ensemble des exportations	98	100	108	116	119	121
Taux de l'échange	88	82	78	76	79	85

Envisageons, à présent, l'évolution du volume des importations *au cours des deuxième et troisième trimestres* (toujours

7. *Rapport sur l'application en France du programme de reconstruction européen au cours du troisième trimestre 1951.*

dans les seules relations avec les pays étrangers). Au lieu du fléchissement constaté pour le total des importations au cours des trimestres correspondants de l'année précédente, c'est un très net gonflement des achats qu'il faut constater : de 114 pour les trois premiers mois de l'année, l'indice passe à 128 au deuxième trimestre, pour se fixer encore à 126 au cours des mois d'été. Achats de *produits alimentaires* (indices 132, puis 125), de *matières premières et demi-produits* (indices 126 et 120). Ce qui apparaît très caractéristique, c'est la reprise persistante des importations de *produits fabriqués* (indices 136 et 157, dépassant nettement la moyenne de l'année 1950 : indice 140). On a pu souligner que l'accroissement et le maintien du volume des matières premières importées étaient en liaison avec la progression de la production industrielle, et que l'approvisionnement a pu se poursuivre dans des conditions relativement plus favorables. Mais on ne devait pas tarder à s'inquiéter du développement des achats de produits alimentaires et surtout de produits fabriqués — ces derniers apparaissant liés soit aux mesures de libération des échanges alors en cours, soit à la hausse relative de nos prix intérieurs.

Le mouvement des exportations, en effet, contrastait déjà avec celui des importations. Dans l'ensemble, nos ventes marquent un fléchissement assez net en volume par rapport au trimestre précédent (l'indice passe de 195 à 189 pour chacun des deux trimestres suivants). En ce qui concerne les *matières premières et demi-produits* (fléchissement de l'indice de 213 à 202 et à 180), on a pu faire observer que le niveau restait encore très supérieur à la moyenne de l'année antérieure (indice 169). On s'est même félicité d'une modération de ventes qui avaient été jugées excessives dans une conjoncture internationale difficile. Pour les livraisons de *produits alimentaires*, l'incidence des mesures prises pour la stabilisation du marché intérieur a joué un certain rôle, tandis que le retard des premières récoltes était invoqué pour le niveau exceptionnellement bas du troisième trimestre (l'indice s'étant abaissé de 256 à 233, puis à 142). Quant aux exportations de *produits fabriqués*, elles passeront par un maximum au second trimestre (l'indice s'élevant de 146 à 152), pour marquer un recul qui a semblé plus important que le mouvement saisonnier : l'indice (130) restant cependant supérieur à celui de la moyenne 1950 (123) et nettement

plus élevé que celui du trimestre correspondant de la même année (109).

Quatrième trimestre et résultats annuels. — L'accentuation de l'écart entre les mouvements respectifs des importations et des exportations au cours des derniers mois de l'année apparaîtra comme le signe d'un dérèglement inquiétant. Toutes les importations sont en hausse considérable, l'indice général s'élevant de 126 à 141 : la moyenne annuelle s'établira à 128 contre 103 en 1950. Les achats de *produits d'alimentation* atteignent l'indice 142 (*moyenne annuelle*, 128, contre 98 en 1950). Pour les *matières premières et demi-produits*, le niveau de l'indice sera 135 (*moyenne annuelle* 123, contre 96 en 1950). Les importations de *produits fabriqués* parviennent à l'indice 169 (*moyenne annuelle* 148, légèrement supérieure à celle de l'année antérieure : 140).

Du côté des exportations, le mouvement des valeurs marque une légère reprise au quatrième trimestre. Celle-ci ne traduit pas seulement les nouvelles hausses de prix, elle est corroborée par les indications du mouvement des quantités. L'indice général passe de 159 à 167 en volume. La moyenne annuelle (178) reste nettement supérieure à celle de l'année précédente (150). Les exportations de *produits d'alimentation* ont quelque peu repris par rapport au niveau anormalement bas du trimestre antérieur : de 142, l'indice passe à 160 (moyenne annuelle 198, contre 191 en 1950). De même note-t-on une certaine progression des ventes de *matières premières* qui atteignent l'indice 190 : la moyenne de 196 pour l'ensemble de l'année sera plus forte que celle de l'année antérieure (169), mais cet indice est nettement en deçà, rappelons-le, de celui du quatrième trimestre 1950 (223) et même de celui du premier trimestre 1951 (213). Quant aux produits fabriqués, leur exportation reste à l'indice 130, et la moyenne annuelle (140) est encore nettement supérieure à celle de 1950 (123). Mais une remarque analogue peut être faite : le recul reste sensible par rapport aux espoirs éveillés par la progression du quatrième trimestre 1950 et des deux premiers trimestres 1951 (avec, respectivement, les indices 145, 146 et 152).

Si nous envisageons à présent les statistiques annuelles par secteurs de production, nous pouvons faire les constatations suivantes :

Aux importations, parmi les produits de l'agriculture, l'accroissement a été supérieur à la moyenne (en valeur) pour les achats d'*animaux vivants*, de *viande*, de *graines et fruits oléagineux*, de *corps gras*. Quoique relativement moins importante, l'augmentation des importations *de céréales* représente un fort accroissement en chiffres absolus. Notons encore le développement de nos achats *de tabac*.

Parmi les produits de l'industrie, les parts prises par les *métaux non ferreux*, les *pâtes à papier*, les *bois*, le *caoutchouc*, les *combustibles minéraux solides* et la *laine* apparaissent plus considérables (accroissements en valeur supérieure à la moyenne). La hausse des prix a été particulièrement forte pour les *pâtes à papier* (dont la valeur a triplé) et la *laine* (pour laquelle le poids des importations était resté inférieur à celui de l'année précédente). Il en est de même pour le *coton*, dont les valeurs importées sont fortement accrues. Signalons également la progression en valeurs absolues des *produits pétroliers*, des produits des *industries chimiques*, des *textiles artificiels*, des *ouvrages en métaux*, *machines et appareils* et *matériel de transport*.

Aux exportations, l'accroissement a été relativement plus considérable pour les *boissons*, les *produits pétroliers* (développement de l'industrie du raffinage), les *filés et tissus de coton*, les *textiles artificiels*, le *matériel de transport* (notamment pour les chemins de fer, tandis que les exportations d'automobiles, qui ont progressé en valeur, sont restées stables en volume et marquent une légère régression par rapport à la moyenne). C'est surtout pour les produits de l'*industrie métallurgique* que les résultats annuels (en chiffres absolus comme en progression relative) auront été les plus remarquables (*fers et aciers*, *ouvrages en métaux*, *machines et appareils*, ainsi que pour les *machines et le matériel électrique*). En valeur absolue, l'ensemble des produits de l'*industrie textile* avait encore enregistré une progression importante. Cependant, dans les derniers mois de l'année 1951 et au début de 1952, les produits de l'industrie textile, comme ceux de l'industrie sidérurgique et, plus encore, l'aluminium (dont les ventes furent en régression pour l'ensemble de l'année) avaient marqué un fléchissement très net, considéré comme particulièrement alarmant.

On ne peut donc envisager les résultats globaux de l'année

1951 comme s'ils formaient un tout homogène. La suite de cette étude devra tenir compte des événements survenus : d'une part, dans le cadre de l'O. E. C. E. et de l'U. E. P., à la suite des libérations d'échanges et des complications du système des paiements intra-européens, et, d'autre part, des variations générales de conjoncture et de l'aptitude des diverses économies nationales à s'adapter aux conditions actuelles de l'échange.

Echanges avec l'Union française d'outre-mer. — En dépit de l'intérêt propre d'une telle analyse, il semble préférable de ne pas insister ici sur l'évolution des transactions effectuées dans le cadre de l'Union française. Notons seulement ces résultats d'ensemble : en volume, les importations en provenance de la France d'outre-mer sont restées stables (indice 110 contre 111 en 1950), un fléchissement pour les achats de *produits d'alimentation* (107 contre 118) étant compensé par de plus fortes acquisitions de *matières premières et demi-produits* (117 contre 95). Aux exportations, on aura noté une assez forte progression (indice 139 contre 104 en 1950) qui a semblé liée aux difficultés rencontrées dans la vente d'un surcroît de produits français à l'étranger (le phénomène s'accentuant nettement dans les trois derniers mois de l'année : indice 151). L'augmentation du volume des exportations vers l'Union française d'outre-mer a porté sur toutes les catégories : *articles d'alimentation* (158 contre 127 pour l'ensemble de l'année), *matières premières et demi-produits* (141 contre 115), *produits fabriqués* (133 contre 113).

Il n'est pas nécessaire de souligner longuement que le problème de la balance des paiements ne se pose pas dans les mêmes termes pour les relations de l'Union française que dans nos rapports avec les pays étrangers. De ce point de vue, il faudrait faire intervenir, par contre, le solde des échanges de la France d'outre-mer avec les diverses zones monétaires, ce qui sera fait dans le cadre d'une autre chronique.

III. — Changements survenus dans les échanges par zones monétaires.

Si les soldes de balance commerciale entre la France métropolitaine et les diverses zones monétaires ont posé un impor-

tant problème de paiements extérieurs, par contre, les tensions générales survenues à l'intérieur des divers systèmes de règlements internationaux ont joué, elles-mêmes, un rôle nullement négligeable dans les difficultés rencontrées, au cours de l'année 1951, pour le développement de nos échanges.

Dans les relations avec la zone dollar, l'aide directe au titre du plan Marshall a continué à permettre le financement d'un déficit important. Jusqu'au printemps, l'amélioration enregistrée au cours des derniers mois de 1950 a persisté, achats et ventes se développant parallèlement. Mais le montant des importations s'est accru dès le second trimestre, tandis que les valeurs exportées cessaient de progresser. Au cours du second semestre, les commandes en dollars n'ont cessé de se développer (achats de charbon notamment), tandis que les ventes, après une reprise exceptionnelle en septembre, ont nettement fléchi. Elles se maintenaient cependant à un niveau très supérieur à la moyenne de 1950. Le pourcentage de couverture des importations par les exportations n'était alors que de 35,6 %. Il s'était élevé à 58,1 % au cours du premier semestre pour retomber à 40,4 % au second. En chiffres absolus, le déficit s'est aggravé, les importations étant passées d'une moyenne mensuelle de 13,6 milliards de francs en 1950 à 16,3 et 21,4 respectivement pour chacun des semestres de 1951, tandis que les exportations s'étaient élevées de 4,8 en 1950 à 9,5 pour le premier semestre, et 8,7 en moyenne pour le second.

Envisageons les relations avec l'ensemble de la zone sterling, qu'il s'agisse de pays participant ou non participant à l'O. E. C. E. Dès le premier trimestre, une aggravation très nette de la balance commerciale s'était produite à la suite de fortes importations de matières premières à des prix très élevés : ainsi avait-on noté que les dépenses d'importation à l'égard de l'Afrique du Sud et de l'Australie représentaient alors une charge double de celle des premier et deuxième trimestres 1950. Malgré le fléchissement des cours sur les marchés mondiaux, les valeurs importées ont encore manifesté une progression au cours du second trimestre, un certain fléchissement ne se manifestant qu'au second trimestre par rapport aux chiffres très élevés des mois de janvier à mars. De son côté, l'accroissement des exportations a été appréciable, quoique insuffisant pour rattraper le décalage ainsi provoqué. Le développement s'est effectué sur-

tout au cours du premier semestre, une assez sensible régression s'étant manifestée à partir du mois de juillet. Le pourcentage de couverture des importations par les exportations, qui était de 57,2 % en 1950, a fléchi à 47,4 au cours du premier semestre, et à 45,6 au cours du second. Il n'était plus que de 38,9 en 1951 et de 38,8 en janvier 1952. Dans l'ensemble, les importations étaient passées de 20,6 milliards en 1950 à 33,4 en 1951; les exportations, de 11,8 à 17,4. On remarquera que le déficit résulte presque totalement de nos échanges avec les pays sterling *non participant à l'O. E. C. E.* et qui ne devaient donc pas bénéficier de libération d'échanges (importations : 23,8; exportations : 4,3 milliards de francs). Mais il faut noter également que ces pays interviennent à l'*Union européenne des paiements* et que la France n'a guère contribué au revirement qui s'était produit au cours du second semestre dans le compte sterling, le fléchissement des valeurs importées des Dominions étant en grande partie compensé par la chute de nos exportations avec le Royaume-Uni et par l'accroissement de nos achats de produits anglais.

Dès le premier trimestre 1951, l'accroissement de notre solde débiteur en sterling avait déjà provoqué le renversement de la balance des échanges de notre pays à l'égard de l'ensemble de l'*Union européenne des paiements.* Mais, au 30 juin, le solde cumulatif des *crédits consentis* par la France s'élevait encore à 149,6 millions d'unités de compte (équivalant au dollar). Au 31 décembre, au contraire, les *crédits reçus* avaient atteint 168 millions d'unités de compte. Si nous envisageons les statistiques douanières, nous constatons que les importations en provenance de la zone U. E. P. dans son ensemble, qui étaient en moyenne de 42,6 milliards de francs par mois en 1950, avaient atteint la moyenne mensuelle de 68,0 au cours du premier semestre, et de 75,0 au cours du second semestre, tandis que les chiffres étaient respectivement, pour les exportations, 41,3, 56,3 et 49,0. Envisageons, à présent, le solde français à l'égard des *pays non sterling participant à l'O. E. C. E.* En 1950, il avait été largement créditeur, la moyenne mensuelle des importations ayant été de 22,2, celle des exportations de 29,5 milliards de francs. Au cours du premier semestre, il s'était accru (moyenne mensuelle, 28,8 aux importations, 37,7 aux exportations). Mais au second semestre, un large déficit s'est

creusé (la moyenne mensuelle des importations passant à 39,3, celle des exportations à 32,8).

Parmi les principaux pays d'Europe continentale vis-à-vis desquels ce renversement s'est produit, il faut noter (en reprenant, en milliards de francs, les moyennes mensuelles du premier et du second semestres) : l'*Allemagne* (importations : 6,7 et 9,7; exportations : 6,4 et 5,2); l'*Union économique belgo-luxembourgeoise* (importations : 5,4 et 7,1; exportations : 7,8 et 6,5), *l'Italie* (importations : 3,5 et 4,4; exportations : 3,4 et 2,4); *les Pays-Bas* (importations : 2,0 et 3,7; exportations : 3,8 et 2,7)...

Seule, parmi ces pays, la Belgique a fait figure au sein de l'Union européenne des paiements de « créditeur structurel », et son cas peut être réservé. Mais, de manière générale, on aura noté le jeu brutal du mécanisme de l'U. E. P., tel qu'il est aujourd'hui conçu — ou, plus exactement, des consignes décidées au sein de cet organisme.

Des explications particulières sont donc à retenir quant au fonctionnement des diverses zones monétaires. Avant de procéder à une vue d'ensemble du problème, il convient encore de prendre en considération les résultats enregistrés dans les relations avec d'autres pays, notamment avec ceux d'Amérique du Sud (pays à accords bilatéraux de paiement). Les plus importants, du point de vue de nos échanges extérieurs, sont : l'*Argentine* et le *Brésil*. On notera que nos importations de République Argentine, après s'être élevées considérablement au cours du premier semestre 1951, ont fléchi au second semestre légèrement en-dessous de la moyenne 1950, tandis que le mouvement inverse était enregistré pour nos exportations, en très grand développement au cours du second semestre. Pour le Brésil, nos achats se sont surtout accrus au second semestre, tandis que, dans l'ensemble, nos exportations sont restées à un chiffre relativement élevé.

Il faut encore rappeler le montant très réduit des achats et des ventes dans les relations avec les *pays de l'Est européen*. Dans les échanges *franco-finlandais*, un net accroissement se note aux exportations comme aux importations; nos ventes se sont encore développées au second semestre, mais nos achats ont alors doublé.

IV. — Politique commerciale et politique économique générale.

Le problème de la révision de notre politique commerciale n'a été posé que dans les derniers mois de 1951. Plus généralement, c'est l'ensemble de la politique économique française qui a été mise en cause au début de 1952. La constatation devait être faite que notre pays avait beaucoup moins bien résisté que d'autres à la pression inflationniste qui s'était manifestée en Europe depuis juin 1950[8].

A. — En ce qui concerne les décalages de prix, deux ordres de considérations sont à retenir du point de vue de l'avenir des échanges internationaux.

Dans les relations avec les pays fournisseurs de produits bruts, le problème ne laisse pas de se poser de façon paradoxale puisque la détérioration des termes de l'échange n'a été que faiblement corrigée par le tassement des prix d'importation des produits de base et par le relèvement des prix nationaux d'exportation dans les derniers mois de l'année[9]. Au début de 1951, les travaux de la Commission économique pour l'Europe des Nations Unies n'avaient-ils pas envisagé jusqu'à une réévaluation des monnaies européennes pour remédier à une trop forte distorsion des prix internationaux et aux conséquences qui en résultaient dans l'ajustement des balances des paiements ?

8. Sur les données générales du problème, V. le *Rapport présenté, au nom du Conseil économique, par M. Maurice Byé*, et son annexe : le problème des échanges extérieurs. *J. O.*, Conseil économique, 21 mars 1952. — V. aussi l'*Etude sur la situation économique de l'Europe en* 1951, *op. cit.*, chap. IV, La lutte contre l'inflation.

9. Sans doute, faut-il éviter d'accorder une signification absolue au calcul de l'indice que publie aujourd'hui l'I. N. S. E. E. Comme pour tout autre indice, la base (en l'occurrence, 100 en 1949) en est des plus arbitraires, et les conditions dans lesquelles pourrait être obtenue une amélioration de nos échanges — nous l'avons suffisamment noté — se modifient d'une année à l'autre. Mais les variations relatives enregistrées fournissent des points de repère d'une très grande importance. Sur l'établissement des indices, V. l'étude qui doit être publiée dans le *Bulletin mensuel de statistique*, sous le titre : *Indices des valeurs moyennes du commerce extérieur et du taux de l'échange*. La comparaison des indices de prix de gros des produits importés et des indices des valeurs moyennes à l'importation témoigne d'un décalage de trois mois qu'il convient ici de ne pas perdre de vue.

Notons encore, dans le rapport annuel du *Fonds monétaire international* de 1951 une opposition entre la détérioration des termes de l'échange de la plupart des pays d'Europe occidentale à la suite des dévaluations de 1949 (effectuées dans le but « de restaurer leur capacité de concurrence) et celle qui prit place en 1950-1951 à la suite de la hausse des prix des principaux produits de base (et qui ne pouvait avoir le même effet, conduisant seulement à une élévation des coûts d'importation pour ces pays). Cf. *Annual Report*, 1951, p. 21.

D'autre part, dans l'analyse de l'évolution favorable du commerce extérieur de la Belgique de 1949 à 1951, une étude récente ne soulignait-elle pas l'avantage d'un maintien de termes d'échange avantageux, consacrant des salaires élevés en même temps qu'une monnaie relativement forte, alors que les pays ayant procédé aux dévaluations les plus importantes (et subi par la suite les plus fortes pressions inflationnistes) avaient vu « largement neutraliser par l'avilissement des termes d'échanges » l'accroissement de leur volume d'exportations[10] ? En réalité, le problème n'est pas simple et ne saurait être envisagé de la même manière selon les époques et les positions respectives des différents pays face à la demande internationale de certains types d'importations.

Il se peut que cette demande reste peu élastique aux variations de prix *entre certaines limites*, qu'elle s'accroisse fort peu en cas de sous-évaluation monétaire, mais se dérobe très vite une fois certains niveaux de prix dépassés. Il est aussi vraisemblable, comme l'exemple belge le souligne, que l'*intensité* de cette demande, *son élasticité par rapport aux revenus*, ait été particulièrement forte *pour certaines catégories de produits* (ceux des grandes industries de base, nécessaires à la reconstruction et au réarmement)[11]. A cet égard, la demande des pays européens eux-mêmes joue un rôle considérable. Si l'on cherche à interpréter la détérioration des termes de l'échange de la France tout au long de l'année 1951, on ne doit pas perdre de vue la structure complexe de son commerce extérieur : d'une part, les prix élevés d'importation sont pratiqués par de grands fournisseurs extra-européens qui sont restés de médiocres clients; d'autre part, une grande partie de nos exportations, ne faisant pas l'objet d'une demande étrangère de très forte intensité, apparaît d'autant plus sensible aux répercussions de la concurrence internationale.

10. V. la très intéressante étude de Michel Woitrin, *Termes d'échanges et balance commerciale. Le rôle des variations des prix et volumes d'échanges internationaux dans le déficit ou le boni commercial de la Belgique de 1949 à 1951. Bulletin de l'Institut de recherches économiques et sociales*, Louvain, février 1952.

Notons particulièrement cette réflexion : « Pour chacune de ces trois années, l'amélioration des termes d'échanges a assuré à la Belgique une augmentation de ses recettes de commerce extérieur que l'on peut estimer respectivement à 13 milliards, 6 milliards et 19 milliards (de francs belges). » (P. 96.)

11. V. *op. cit.*, p. 97.

A cet égard, une seconde série de considérations doit être présentée. Dans la mesure où il s'agit bien d'un problème de prix, celui-ci ne tient pas tant à l'élasticité de la *demande globale* (les pays extra-européens conservant, en tout cas, une très forte *capacité d'importation* du fait de leurs termes d'échanges avantageux) qu'à *l'élasticité de substitution* entre produits offerts par différents fournisseurs (et ceci, dans les relations entre pays européens aussi bien que dans celles qui les unissent au reste du monde). Dans ce jeu concurrentiel, les pays ont témoigné d'une inégale capacité de résistance aux pressions inflationnistes. On s'est étonné du cas de la France pour laquelle les « influences inflationnistes objectives » ne semblent pas d'une force irrésistible [12]. Peut-être sera-t-il permis de suggérer ici que, dans la mesure où la pression résulte de la hausse de certains prix — les prix extérieurs des matières premières et des denrées importées — le critère majeur réside dans l'aptitude du système *qu'ils tendent à former avec les autres prix*, à supporter ce que l'on peut considérer originairement comme une « distorsion ». Or, les pays étaient différemment armés pour s'opposer à un réalignement susceptible d'annuler rapidement les effets soit d'une dévaluation, soit de toute autre manifestation d'une altération des termes de l'échange : c'est le problème des *termes intérieurs de l'échange* qui était devenu l'essentiel.

B. — Cependant, à s'en tenir aux données du commerce extérieur de la France au cours de l'année 1951, d'autres éléments particulièrement importants, semblent bien être intervenus. Du côté des importations, le gonflement du volume des

12. V. *Etude sur la situation économique de l'Europe, op. cit.*, p. 34. Le cas de la France serait « particulièrement frappant » du fait que : 1° la proportion des importations qui entre dans la production française ne serait d'environ que 15 %; 2° que l'effort supplémentaire consacré en France à la défense nationale en 1951 a représenté environ 1 1/2 % du produit national brut contre 2 1/2 dans le Royaume-Uni; que la France, après un ralentissement de son activité économique au cours du premier semestre de 1950, a pu accroître son produit national d'environ 6 %; enfin, qu'elle n'a dévalué sa monnaie que de 22 % en 1949... « Cependant, les prix de détail ont subi une hausse de 33 % pendant les deux années qui ont suivi la dévaluation »... Remarquons que cette analyse ne vaut de manière générale que pour la comparaison avec le Royaume-Uni et la Norvège (en excluant, pour celle-ci, ce qui concerne la considération très importante du réarmement). A l'égard de l'Allemagne Occidentale, de la Belgique ou de l'Italie, les « forces objectives » ont joué très différemment. Notons encore que l'incidence des importations de matières premières essentielles en France mériterait d'être étudiée de très près.

achats peut avoir été exceptionnel (ceux-ci ayant été *retardés à la fin de* 1950, du fait de la hausse en cours et de la rareté de certaines matières premières — *et accélérés à la fin de* 1951 *et au début de* 1952 pour des raisons spéculatives, dans l'attente d'une dévaluation). D'autres paiements exceptionnels ont été également liés à la fuite de la monnaie [13]. En ce qui concerne la réduction des exportations, le même phénomène a pu se manifester en sens inverse dans les derniers mois. Mais dans le jeu même de la concurrence internationale, bien des facteurs sont intervenus qui échappent, dans la plus large mesure, à la simple politique des prix.

a) D'autres pays ont pu bénéficier d'une *capacité de production non utilisée*, ayant une réserve de chômeurs encore très importante et de très fortes possibilités d'expansion industrielle, notamment dans les secteurs faisant l'objet de la plus forte demande internationale, comme les industries mécaniques : ce fut le cas pour l'Allemagne occidentale, l'Italie et la Belgique [14].

b) Pour tous ces pays — et d'autres encore — la *limitation de la demande intérieure* a laissé disponible, pour l'exportation, une plus grande quantité de marchandises : nous retrouvons ici le problème des pressions intérieures qui ont pu s'exercer soit dans le sens de l'inflation, soit dans le sens de la déflation (mais, sous un autre aspect, indépendant de celui des prix d'exportation comparés).

c) Compte tenu du développement effectif de l'exportation française, on aura noté un freinage dû, dans certains cas, à la réapparition de certains « goulots d'étranglement » (notamment pour la production sidérurgique) et, plus souvent encore, à une saturation, d'ailleurs plus ou moins naturelle, de la demande internationale pour un grand nombre de produits fabriqués (mesures de lutte contre l'inflation, compression systématique de certaines dépenses civiles au bénéfice de l'arme-

13. A ce sujet, V. le *Rapport de Maurice Byé, op. cit.*, p. 45.

14. La situation particulière de chacun de ces pays serait à envisager. En ce qui concerne l'Allemagne Occidentale, certains commentaires britanniques ont insisté sur le fait qu'il s'agissait là moins d'un mouvement conjoncturel que d'une promotion systématique des exportations liée au rétablissement de l'économie allemande, l'effort d'expansion ne portant pas seulement sur les produits de l'industrie lourde, mais encore sur les textiles, la bijouterie de fantaisie, les jouets, etc. Cf. *Financial Times*, 20 janvier 1951.

ment, nouvelles restrictions quantitatives dirigées à l'encontre des marchandises « non essentielles »).

Nous ne voudrions par alourdir cet exposé d'une discussion concernant les éléments nouveaux de concurrence internationale qui ont alarmé les milieux intéressés. Cette concurrence semble s'être manifestée avec plus d'acuité pour les articles courants — notamment les produits textiles — au moment même où, dans de nombreux pays, les exigences du réarmement tendaient à faire dévier simultanément l'effort de production et l'utilisation du revenu national dans des directions toutes différentes. Mais, quelles que soient, à l'origine, les raisons de l'aggravation de la balance des comptes, une réadaptation doit être envisagée. Les difficultés rencontrées résultent surtout des différences de politique monétaire des pays ayant plus ou moins fortement comprimé, au cours de ces derniers mois, leurs dépenses de consommation et l'investissement. Faut-il l'attribuer davantage à la force d'expansion économique de pays ayant un grand retard à rattraper et bénéficiant d'un plus fort taux de croissance ? Dans ce dernier cas, la situation n'en sera que plus difficile et les chances d'éviter que cette réadaptation ne se fasse sur des niveaux déprimés seront évidemment moindres [15].

Voudrait-on s'attacher, comme Maurice Byé, dans l'annexe au rapport que nous avons cité, à définir les règles d'une politique sélective (excluant dévaluation et déflation généralisée, mais procédant par voie d'incitation et de contrôles « peu nombreux et rigoureux ») qu'il faudrait rechercher les critères des importations à sauvegarder et des exportations à encourager [16]. Notons seulement ici que le commerce extérieur des produits de consommation *non alimentaires* représente moins de 7 % du total des importations de l'étranger et de 20 % de nos exportations vers l'étranger (moins de 12 % pour les produits de con-

15. Nous avons déjà signalé le cas de la recherche des débouchés par l'Allemagne Occidentale. De façon analogue, pour les ventes de produits textiles, l'*Etude sur la situation économique de l'Europe* souligne la réapparition du Japon sur le marché mondial, les problèmes qu'elle pose étant « compliqués par le conflit politique qui se déroule en Extrême-Orient..., les ventes aux voisins immédiats ont fortement fléchi, et le Japon a dû chercher des débouchés en Asie du Sud-Est, en Afrique et dans d'autres pays lointains... (*Op. cit.*, chap. III, p. 63.)

16. V. *op. cit.*, notamment p. 53 (programme sélectif pour les exportations et les importations).

sommation non durables). Ajoutons que la conjoncture d'armement laisse peu d'espoir pour une reprise notable des « exportations traditionnelles » déjà découragées par les contrôles sélectifs ou les tarifs douaniers élevés de la plupart des pays.

C. — Plus encore que les conditions actuelles de concurrence, c'est bien l'évolution de cette conjoncture qui, à court terme, reste le problème essentiel. Les possibilités de rétablir un système multilatéral d'échanges sur la longue durée semblent à présent s'éloigner. Que faut-il penser notamment de la solution envisagée il y a deux ans : celle qui s'attachait à une large reprise des investissements américains dans les pays sous-développés ? Mais on peut se demander si la demande d'importation des Etats-Unis n'est pas susceptible de s'accroître, ou si son maintien à un niveau trop bas ne provoquerait pas, comme en 1949, toute une série de substitutions dans les importations des autres pays. Dans ce cas, en effet, ceux dont les réserves en or ou en dollars atteignent déjà un très bas étiage seraient poussés à détourner de plus en plus leurs commandes vers d'autres zones monétaires. Par contre, une nette reprise des importations américaines pourrait faciliter, comme en 1950, la reprise d'un plus grand circuit d'échanges (sans qu'on puisse d'ailleurs encore espérer voir disparaître ni l'appel à certaines formes d'aide internationale, ni le maintien de toutes les restrictions qui marquent la persistance du déséquilibre structurel).

Bien des améliorations pourraient être envisagées dans le fonctionnement des systèmes partiels de paiement qui se sont constitués. Sans doute, à brève échéance, semble-t-il difficile d'escompter un large développement des relations commerciales entre l'Est et l'Ouest (solution qui aurait d'ailleurs moins d'intérêt immédiat pour la France que pour d'autres pays fortement industrialisés, comme l'Allemagne, mais contribuerait ainsi à alléger les tensions économiques qui accompagnent la persistance de la tension politique internationale). On n'oubliera pas, d'autre part, que les accords bilatéraux de commerce et de paiements continuent à jouer un grand rôle dans nos relations avec d'autres pays, notamment ceux de l'Amérique du Sud. A cet égard, certaines négociations commerciales directes peuvent avoir une très grande utilité. Mais il est nécessaire, avant tout, de s'interroger sur les voies et moyens du retour à l'équilibre dans les systèmes de paiement, aujourd'hui partiel-

lement combinés, de la zone sterling et de l'*Union européenne des paiements* : ne faut-il pas, en définitive, attribuer aux soubresauts qui se sont produits dans le cadre de ces systèmes les très grandes difficultés d'ajustement enregistrées au cours de l'année 1951 ?

La perspective du rétablissement d'un circuit universel de règlements internationaux ne peut être entrevue à l'heure actuelle. C'est donc encore aux efforts qui seront faits pour régulariser le jeu de circuits partiels d'échanges et de paiements qu'on peut rattacher l'espoir d'une évolution satisfaisante des relations économiques extérieures dans les mois qui vont suivre.

Jean WEILLER.

I. — IMPORTATIONS

TABLEAU PAR GROUPEMENTS D'UTILISATION.

Commerce spécial : Années 1950 et 1951.

Désignation des groupements d'utilisation	Valeurs											
	1950						1951					
	Pays étrangers		France d'Outre-Mer		Total		Pays étrangers		France d'Outre-Mer		Total	
	millions	%	millions	%	millions	%	millions	%	millions	%	millions	%
Energie	163.667	20,7	187	0,1	163.854	15,3	259.609	20,4	605	0,2	260.214	16,2
Matières premières et demi-produits :												
Pour l'industrie :												
d'origine industrielle	159.094	20,1	25.781	9,2	184.875	17,2	341.274	26,8	49.408	14,8	390.682	24,3
d'origine agricole	193.179	24,4	32.655	11,6	225.834	21,0	308.981	24,3	54 809	16,4	363.790	22,7
Pour l'agriculture :												
d'origine industrielle	5.018	0,6	28	»	5.046	0,5	6.914	0,5	47	»	6.961	0,4
d'origine agricole	12.142	1,5	2.581	0,9	14.723	1,4	10.854	0.9	3 379	1,0	14.232	0,9
Moyens d'équipement d'origine industrielle :												
pour l industrie.............	97.386	12,3	689	0,2	98.075	9,1	108.671	8,5	799	0,2	109.470	6,8
pour l'agriculture...........	9.609	1,2	37	»	9.646	0,9	10.282	0,8	48	»	10.330	0,6
Produits de consommation durables	17.298	2,2	749	0,3	18.047	1,7	22.111	2,3	835	0,2	29.946	1,9
Non durables :												
pour l'alimentation humaine.	98.711	12,4	215.568	76,8	314.279	29,3	147.126	11,6	220.702	65,9	367.828	22,9
autres	36.300	4,6	2.479	0,9	38.779	3,6	49.540	3,9	4.254	1,3	53.794	3,3
TOTAL........	792.404		280.754		1.073.158		1.272.362		334.885		1.607.247	

II. — EXPORTATIONS

Tableau par groupements d'utilisation.

Commerce spécial : Années 1950 et 1951.

Désignation des groupements d'utilisation	Valeurs											
	1950						1951					
	Pays étrangers		France d'Outre-Mer		Total		Pays étrangers		France d'Outre-Mer		Total	
	millions	%	millions	%	millions	%	millions	%	millions	%	millions	%
Energie	50.408	7,3	13.640	3,5	64.048	5,9	68.570	7,4	18.733	3,4	87.303	5,9
Matières premières et demi-produits :												
Pour l'industrie :												
d'origine industrielle	252.483	36,5	67.356	17,4	319.839	29,7	388.882	41,7	106.513	19,5	495.395	33,5
d'origine agricole	61.332	8,9	4.897	1.3	66.229	6,1	87.629	9,4	7 305	1,3	94.934	6,4
Pour l'agriculture :												
d'origine industrielle	14.948	2,2	3.690	1,0	18.638	1,7	12.547	1,3	5.489	1.0	18.036	1,2
d'origine agricole	6.621	1,0	1 636	0,4	8.257	0,8	8.854	0,9	1.294	0,2	10.148	0,7
Moyens d'équipement d'origine industrielle :												
pour l'industrie	64.649	9,4	64.330	16,6	128.979	12,0	92.328	9,9	94 439	17,3	186 767	12.6
pour l'agriculture	4.302	0,6	4.006	1,0	8.308	0,8	7 351	0,8	4 616	0,9	11 967	0,8
Produits de consommation durables	54.950	8,0	45.423	11,7	100.373	9,3	62.813	6,7	66.774	12,3	129.587	8,8
Non durables :												
pour l'alimentation humaine	98.834	14,3	61.486	15,9	160.320	14,9	104.797	11 2	80.719	14,8	185 516	12,6
autres	81.713	11,8	121.081	31,2	202.794	18,8	99.591	10,7	159.610	29,3	259.201	17,5
Total	690.240		386.545		1.077.785		933.362		545.492		1.478.854	

III. — Indices du volume sur la base 100 en 1936.

Années	Importations	Exportations
1928. Moyenne annuelle	108	164
1938. Moyenne annuelle	100	100
1949. Moyenne annuelle	104	132
1950. Moyenne annuelle	108	173
1951. Moyenne annuelle	123	205
1950. 1er trimestre	114	150
2e trimestre	107	160
3e trimestre	89	158
4e trimestre	110	225
1951. 1er trimestre	113	215
2e trimestre	126	212
3e trimestre	118	188
4e trimestre	134	203
1952. Janvier	141	178

IV. — Indices du volume sur la base 100 en 1949.

	1950					1951				
Importations :	1er trim.	2e trim.	3e trim.	4e trim.	Année entière	1er trim.	2e trim.	3e trim.	4e trim.	Année entière
Alimentation humaine :										
Etranger	142	104	50	94	98	113	132	126	142	128
U. F. O. M.	116	126	103	125	118	110	120	87	111	107
Ensemble	124	119	85	114	111	111	125	100	121	114
Matières premières et demi-produits :										
Etranger	110	93	85	98	96	111	126	120	135	123
U. F. O. M.	87	93	90	108	95	107	116	116	127	117
Ensemble	107	93	85	99	96	110	125	120	134	122
Produits fabriqués :										
Etranger	111	168	136	145	140	129	136	157	169	148
Total des importations :										
Etranger	114	105	88	104	103	114	128	127	141	128
U. F. O. M.	108	118	100	121	111	109	119	96	114	110
Ensemble	112	108	91	109	105	113	126	119	134	123
Exportations.										
Alimentation humaine :										
Etranger	151	158	197	257	191	256	233	142	160	198
U. F. O. M.	116	122	103	169	127	144	151	156	182	158
Ensemble	134	141	152	215	160	202	194	149	171	179
Matières premières et demi-produits :										
Etranger	126	138	150	223	159	213	202	180	190	196
U. F. O. M.	115	111	97	139	115	129	135	136	162	141
Ensemble	123	132	137	202	148	193	186	170	184	183
Produits fabriqués :										
Etranger	119	117	109	145	123	146	152	130	150	149
U. F. O. M.	102	107	99	146	113	132	133	127	129	133
Ensemble	109	111	103	145	117	135	141	128	135	135
Total des exportations :										
Etranger	127	133	141	199	150	195	189	159	167	178
U. F. O. M.	106	110	99	147	116	133	136	134	151	139
Ensemble	118	124	124	178	136	169	167	148	160	161

V. — **Echanges par zones monétaires : Zone dollar.**

Moyennes mensuelles en millions de francs courants.

	Importations			Exportations		
	1950	1er semestre 1951	2e semestre 1951	1950	1er semestre 1951	2e semestre 1951
Zone dollar : TOTAL	13.566	16.371	21.475	4.820	9.513	8.695
A. — *Dollar U. S. A.* dont Etats-Unis	11.009	13.783	16.536	3.631	7.649	6.895
Cuba	622	333	394	115	186	156
Venezuela	1.014	999	1.239	338	520	412
B — *Dollar canadien*	658	798	2.191	394	376	713

VI. — **Echanges par zones monétaires : U. E. P.**

Moyennes mensuelles en millions de francs courants.

	Importations			Exportations		
	1950	1er semestre 1951	2e semestre 1951	1950	1er semestre 1951	2e semestre 1951
Union Européenne des paiements ....TOTAL	42.580	67.990	74.872	41.258	56.300	49.036
Pays non sterling..TOTAL	22.200	28.798	39.368	29.507	37.712	32.825
dont :						
Allemagne	5.839	6.690	9.865	7.012	6 387	5.236
Autriche	260	416	793	410	1.019	810
Danemark et Groenland	692	962	1.384	1.547	1.715	1.076
Italie	3.119	3.523	4.429	2.332	3.434	2.437
Norvège	472	768	1.169	1.217	1 124	920
Pays-Bas	1.996	2.041	3.703	3.124	3.830	2.681
Portugal	247	404	400	391	570	472
Suède	1.438	2.434	3.585	2.059	2 736	2.243
Suisse	2 399	2.448	2.886	4 533	7.398	8.029
Turquie	311	562	381	454	728	741
U. F B. L.	4.089	5.441	7.170	5 794	7.770	6.492
Pays sterling participant à l'O. E. C. E... TOTAL..	7.180	13.459	15.740	9.263	14.700	11.811
dont :						
Royaume-Uni	3.319	4.383	5.132	8.228	12.520	9.761
Malaisie	1.181	3.797	3.028	219	562	422
Koweit	1.893	3.417	5.201	6	14	24
Autres pays d'Arabie et Bahrein	454	1.023	1 008	24	75	287
Pays sterling n. p O.E C.E mais intervenant U.E.P. ..TOTAL....	20.580	39.179	35.565	11.750	18.588	16.209
dont :						
Afrique du Sud	2.037	5 017	3.920	430	738	667
Australie	3.465	7.797	4 282	846	1.174	1.336
Nouvelle-Zélande	903	1.704	1.249	85	138	255
Union Indienne	591	1.387	1.068	325	741	687
Pakistan	1.033	2.259	1.580	204	344	382
Irak	2.174	3.058	2.699	37	58	51
Arabie séoudite	2.044	2.750	3.642	35	122	269

VII. — Echanges par zones monétaires : Autres Pays.
Moyennes mensuelles en millions de francs courants.

Autres pays ....TOTAL....	9.895	15.980	15.391	1.064	15.619	16.449
dont :						
Finlande	596	1.014	2.121	569	1.004	1.281
Pologne	366	439	891	471	518	450
Tchécoslovaquie	374	507	150	352	327	254
U. R. S. S.	142	226	455	78	54	228
Yougoslavie	131	253	194	155	290	461
Espagne	786	1.655	542	946	1.278	1.089
Egypte	1.385	2.423	1 135	1.611	2.050	1 947
Chine	160	762	254	92	88	26
Japon	195	421	484	130	860	180
Argentine	2.584	3.413	2.166	2.755	2.291	3.686
Brésil	1.554	1.764	3.413	1.430	2.643	2.531
Chili	646	681	477	146	187	212

VIII. — Accords commerciaux.

PAYS	DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	DATE D'EXPIRATION
Allemagne Occidentale	1er janvier 1951	31 mars 1951 (accord intérim.)
Arabie Saoudienne.	Accord de paiement	
Argentine..	12 janvier 1951	31 décembre 1951
Autriche ..	1er décembre 1951	30 novembre 1952
Belgique .	1er juillet 1951	30 juin 1952
Bolivie	13 mai 1949	13 mai 1953
Brésil	1er juillet 1951	1er juillet 1952
Danemark	1er octobre 1951	30 septembre 1952
Egypte	9 juin 1951	9 juin 1952
Equateur .	25 octobre 1949	25 octobre 1952
Espagne ..	1er novembre 1951	1er novembre 1952
Finlande ..	1er juin 1951	31 mai 1952
Grèce	3 juillet 1951	3 juillet 1952
Hongrie ...	13 mars 1951	13 mars 1952
Indonésie .	31 janvier 1951	31 janvier 1952
Iran	22 mars 1951	22 mars 1952
Irlande	1er juillet 1951	1er juillet 1952
Islande	1er décembre 1951	30 novembre 1952
Italie	1er janvier 1952	31 décembre 1952
Japon	Accord de paiement passé avec le S. C. A. P. le 7 juillet 1948.	Accord prolongé

PAYS	DATE D'ENTRÉE EN VIGUEUR	DATE D'EXPIRATION
Mexique ..	11 juillet 1950	11 juillet 1952
Norvège ...	3 juillet 1951	30 juin 1952
Pakistan ..	1er janvier 1952	1er janvier 1953
Paraguay .	Décembre 1949	Décembre 1952
Pays-Bas .	1er juillet 1951	30 juin 1952
Pologne ...	a) Accord annuel 1er juillet 1951. b) Accord d'équipement, 7 septembre 1951.	1er juillet 1952
Portugal ..	1er mars 1952	28 février 1952
Suède	1er novembre 1951	31 octobre 1952
Suisse	1er décembre 1951	30 novembre 1952
Tchécoslovaquie ...	1er juillet 1951	1er juillet 1952
Turquie ...	31 août 1946	Reconduit
Uruguay ..	Accord de paiem.	
Venezuela	Juillet 1950	Juillet 1951
Yougoslavie	a) Accord commercial le 1er avril 1951. b) Accord spécial le 14 avril 1951.	1er juillet 1952 / 14 avril 1955

LES TRANSPORTS EN 1951

Sommaire : *Les transports ferroviaires : Reconstitution et équipement. Trafic voyageurs et marchandises. — Les transports routiers — Les transports fluviaux : Reconstruction et travaux neufs, flotte fluviale, trafic. — Les transports maritimes : Reconstitution et état actuel de la flotte. Les ports. — Les transports aériens.*

La réalisation d'un important trafic et la recherche d'une organisation plus rationnelle caractérisent l'industrie des transports en 1951.

La reprise, fortement accusée au début de l'automne 1950, s'est poursuivie au cours de l'année 1951 où chacun des différents modes de transport a réalisé son plus important trafic depuis la guerre. Dans l'ensemble, le trafic marchandises a certainement atteint un niveau inégalé jusqu'à ce jour, et s'il est plus difficile d'évaluer les transports de voyageurs en raison du rôle important joué par les voitures particulières, il est probable qu'ils atteignent également un niveau record.

La réorganisation des transports est plus que jamais à l'ordre du jour et, actuellement, une large fraction de l'opinion s'y intéresse; le déficit de la S. N. C. F. retient surtout son attention. Une campagne savamment orchestrée, mais peu soucieuse d'objectivité, tend à réduire à une simple question d'équilibre financier un problème beaucoup plus vaste touchant toute l'économie des transports et même l'économie générale du pays, par suite de la répercussion des mesures qui peuvent être prises. Ce délicat problème ne saurait être résolu par des mesures partielles ou insuffisamment étudiées.

Les transports ferroviaires.

La permanence du déficit budgétaire de la S. N. C. F. influe défavorablement sur les autorisations de crédits d'investissement qui lui sont accordées. L'équilibre du compte d'exploitation ne pouvant être obtenu qu'à l'aide d'une subvention de

l'Etat, la S. N. C. F. se trouve placée dans une position délicate lors de la discussion des crédits d'équipement. Aussi, depuis plusieurs années, voit-on diminuer les dépenses d'investissement, même en valeur nominale.

Dépenses d'investissement (en millions de francs)
(Statistiques du ministère des Finances).

1946	42.212	1949	64.998
1947	58.566	1950	54.558
1948	55.357	1951	38.598

Rapportées à l'indice des prix industriels, les dépenses pour 1951 dépassent à peine la moitié de celles de 1950. Par rapport à 1949 elles n'en représentent que 37 % et 15 % seulement par rapport à 1947.

Entre 1950 et 1951, la réduction de près de 30 % en valeur nominale est à peu près uniformément répartie entre les principaux postes de dépenses qui s'établissent comme suit :

	1950	1951
Reconstitution et modernisation du matériel roulant.	27.445	19.386
Electrification	12.659	8.900
Réparation et modernisation des installations fixes.	14.456	10.312

La majeure partie des autorisations de crédit est accordée au titre « Reconstitution et Equipement » : 22,8 milliards pour 1951; pour 1952, la loi de finances prévoit 31,2 milliards sur un total de 45,8. La faiblesse de ces crédits cause des retards à la réparation des dommages de guerre, particulièrement dans le domaine des installations fixes. Il n'est donc pas surprenant que les travaux achevés en 1951 soient relativement peu importants : 55 ouvrages d'art de faible ou de moyenne portée, les rotondes des dépôts de Culmont-Chalindrey et de Tourcoing, la remise à autorails d'Amiens, les installations pour les transports du régime accéléré à Valenciennes... Pourtant la reconstruction des installations fixes est loin d'être achevée; malgré une compression sévère des projets, les travaux restant à faire au 1er janvier de l'année 1952 représentent environ 90 milliards. La loi de finances ne prévoit, pour 1952, que 9,67 milliards; à ce rythme, la reconstruction devrait durer encore une dizaine d'années. Cette situation est particulièrement grave, car nombre de ces installations ont été rétablies en provisoire dans des conditions souvent précaires, leur entretien est extrêmement

onéreux et leur rendement le plus souvent déficitaire. Cet inconvénient se fait particulièrement sentir depuis la reprise du trafic de la fin de l'année 1950, et la S. N. C. F. s'est vue contrainte de prendre certaines mesures de fortune, telles que détournements d'itinéraires, qui entraînent une exploitation plus coûteuse. Dans certains cas, le vieillissement de ces installations provisoires constitue un danger et leur reconstruction ne peut plus être différée. C'est ainsi qu'il faudrait entreprendre, au plus tard au début de 1953, la reconstruction d'une centaine d'ouvrages d'art, de 120 postes de signalisation, de 3.000 kilomètres de lignes mises à voie unique pendant les hostilités qui devraient être rétablies à double voie ou munies d'une signalisation répondant aux exigences de la sécurité. De nombreux bâtiments d'exploitation complètement délabrés devront également être reconstruits. Quant aux gares de voyageurs, leur reconstruction, suspendue depuis plusieurs années, ne pourra être reprise en 1952.

L'état de la reconstruction du matériel roulant est plus satisfaisant. Depuis le 31 décembre 1950, la S. N. C. F. a épuisé ses droits et il n'est plus fait de commandes au titre de réparation de dommages de guerre, mais d'importants paiements restent à faire sur les commandes en cours.

Les crédits de nouvel établissement se sont élevés, en 1951, à 16,3 milliards, dont 13,2 milliards affectés à la rénovation et à la modernisation des installations fixes, y compris l'électrification, représentent moins de 1 % de la valeur renouvelable de l'équipement fixe de la S. N. C. F. Pour 1952, la valeur réelle des crédits prévus, 14,6 milliards, est inférieure de 30 % à celle des crédits de 1951.

En 1951, c'est encore sur l'électrification qu'a porté le principal effort de la S. N. C. F. en matière de travaux complémentaires. Le programme approuvé en 1946 comportait 2.074 kilomètres de lignes à électrifier dont 512 kilomètres pour Paris-Lyon. La ligne Paris-Dijon est électrifiée depuis octobre 1950. En 1951, les travaux ont été poursuivis sur Dijon-Lyon, et en janvier 1952 une première section Dijon-Chalon-sur-Saône a été mise en service; le parcours complet Dijon-Lyon doit avoir lieu au début du deuxième semestre 1952. L'exploitation électrique de la ligne Paris-Dijon a permis, dès 1951, une économie de 3,5 milliards correspondant à une réduction du personnel et à

une diminution de 335.000 tonnes de la consommation de charbon. Les travaux d'électrification Lyon-Culoz, première tranche de l'Etoile d'Ambérieu, ont été engagés en 1951. L'électrification de la ligne Valenciennes-Thionville en courant monophasé industriel à 20.000 volts sera éventuellement commencée en 1952.

Si le ralentissement du trafic au début de l'année 1950 avait pu faire craindre un suréquipement des chemins de fer, l'importance des services demandés à la S. N. C. F. en 1951 doit dissiper cette appréhension.

S'élevant à 73,6 milliards d'unités[1], le trafic de 1951 est supérieur de 12 % à celui de 1950. Le maximum de 70 milliards d'unités de trafic obtenu en 1929 est même surpassé de 5 %. Mais tandis que le trafic marchandises, avec 45,4 milliards de tonnes-kilomètres, représente 116 % de celui de 1950, le trafic voyageurs, de 28,2 milliards de voyageurs-kilomètres, est à peine à 107 %.

Par rapport à l'année 1938, les indices caractéristiques des transports ferroviaires de voyageurs sont les suivants :

	1938	1948	1949	1950	1951
	—	—	—	—	—
Voyageurs transportés	100	120	111	101	101
Voyageurs-kilomètres	100	139	134	119	128

L'évolution différente des deux groupes d'indices entre 1950 et 1951 tient au fait que les transports voyageurs englobent deux trafics assez différents : celui des grandes lignes et celui de la banlieue de Paris. Alors que pour l'ensemble le nombre de voyageurs transportés est passé de 345 millions en 1950 à 348 millions en 1951, le nombre de voyageurs du trafic banlieue s'abaisse de 301 millions à 286 millions. Cette baisse de 5 %, qui se retrouve également sur le trafic kilométrique banlieue, se poursuit depuis plusieurs années; elle est liée à des modifications dans la structure des transports de la région parisienne : développement des lignes d'autobus, usage plus répandu des voitures particulières et des cycles à moteur.

Par rapport à 1950, le nombre des voyageurs grandes lignes est à l'indice 107 et celui des voyageurs-kilomètres à l'in-

1. Rappelons que l'unité de trafic est le transport d'un voyageur ou d'une tonne utile à 1 kilomètre.

dice 109; mais par rapport à l'année 1949, les indices sont respectivement 94 et 97. La reprise de 1951 n'est donc que partielle et porte principalement sur les parcours à longue distance, les moins concurrencés par les transports routiers publics ou privés, le parcours moyen d'un voyageur grandes lignes s'élevant de 90 kilomètres à 92 kilomètres de 1950 à 1951.

L'accroissement du trafic voyageurs n'a pas été uniforme au cours de l'année. La baisse qui s'était produite à la suite de la majoration des tarifs du début de l'année 1950 a fait place, en 1951, à une hausse du trafic. Celle-ci, par rapport à la période correspondante de l'année précédente, est passée de 2 % en moyenne au cours du premier trimestre, à plus de 10 % pour les deux derniers. L'incidence de la hausse tarifaire de 30 % se trouve annihilée par la hausse générale des prix, l'indice des prix de détail s'étant élevé d'environ 30 % au cours de cette même période. Cette hausse des prix qui se poursuit au début de 1952 a donc permis à la S. N. C. F. une nouvelle majoration des tarifs le 28 janvier dernier; celle-ci, uniformément fixée à 1 franc par kilomètre, élève les tarifs de 3[e] classe de 25 % contre seulement 13 % pour la 1[re] classe. Ce resserrement de l'éventail des tarifs s'ajoutant à l'augmentation du prix de l'essence devrait empêcher la route de bénéficier d'un déplacement de trafic en sa faveur. L'augmentation des recettes voyageurs résultant de cette majoration serait de l'ordre de 15 milliards de francs.

Les indices suivants résument la situation plus favorable des transports marchandises :

	1938	1948	1949	1950	1951
Tonnes transportées	100	119	121	115	133
Tonnes-kilomètres	100	156	155	147	171
Wagons chargés	100	93	88	84	92

Les 176,3 millions de tonnes transportées en service commercial excèdent de 10 % le tonnage de 1949, maximum de l'après-guerre, et de 16 % celui de 1950. Le nombre des wagons chargés et entrés chargés, 13.450.000, dépasse de près de 10 % celui de l'année 1950. Si, par rapport à l'année record 1929, les 45,4 milliards de tonnes-kilomètres réalisés en 1951 représentent 109 %, par contre le tonnage transporté n'atteint que 79 % et le nombre des wagons chargés est seulement à 53 %. L'évo-

tution différente de ces indices met en évidence la modification profonde survenue dans la répartition du trafic ferroviaire sous l'influence de la concurrence routière, celle-ci portant principalement sur les transports à courte distance. Il faut aussi remarquer la meilleure utilisation du matériel de transport marchandises.

L'accroissement du trafic ferroviaire en 1951, tient presque uniquement à la reprise d'activité dans l'industrie lourde, amorcée dès l'automne 1950 à la suite des événements de Corée. Le tonnage de l'ensemble des transports de charbon, minerais, produits métallurgiques est à 122 % par rapport à 1950; or, ils représentent près des deux tiers du tonnage total transporté par le chemin de fer. Les transports de produits agricoles ont peu varié bien que la campagne de betteraves à sucre ait été moins bonne que celle de l'année précédente. Le trafic le plus en rapport avec l'activité générale du commerce, celui des colis, des détails et des groupages, ne s'est accru que de 10 à 11 %.

Entre 1950 et 1951, l'augmentation du nombre des wagons chargés et entrés chargés en trafic commercial, de 9,5 % pour l'ensemble du réseau, s'élève à 11,8 % pour la région Est du fait de l'activité sidérurgique, tandis que les régions Sud-Est et Ouest n'enregistrent qu'un accroissement de 5 à 6 %. Le développement du trafic avait été s'intensifiant au cours du premier semestre 1951; il s'est depuis ralenti et marque en fin d'année une tendance à plafonner.

La masse des produits à transporter est fonction de la production et des importations. En 1951, la production industrielle ne s'est accrue que de 12 % et la production agricole est même en léger recul. Or, l'accroissement d'activité de l'ensemble des transports intérieurs est sensiblement égal à celui de la S.N.C.F.; aussi, malgré le développement du commerce extérieur, le niveau d'activité des transports en 1951 n'a été possible que par un prélèvement sur les stocks, en particulier dans les mines de fer et les mines de houille. L'épuisement de ces stocks explique le ralentissement de fin d'année; en 1952, la variation de l'indice des transports devrait se rapprocher de celle de l'indice de la production.

Ces dernières années, la baisse du trafic rendait de plus en plus difficile l'amélioration de la productivité du chemin de fer et, par suite, l'équilibre financier de son exploitation; en 1951,

à un trafic record correspond une nouvelle progression de la productivité des différents facteurs. La productivité du personnel, mesurée par le nombre d'unités de trafic par heure de travail d'agent, passe de 67,3 en 1950 à 79,5 en 1951, soit une amélioration de plus de 18 %. Ce progrès résulte de la réalisation d'un trafic supérieur de 12 % par un personnel réduit de près de 5 %, l'effectif réel moyen pour l'année passant de 451.100 agents en 1950 à 429.200 en 1951.

Dans le même temps, le rendement du matériel s'accroît, le nombre d'unités kilométriques du trafic commercial par engin moteur en service augmente de 16,5 % entre 1950 et 1951; il est à 105 % par rapport à 1929. Le parcours journalier moyen d'une locomotive à vapeur s'élève de 95 kilomètres à 98 kilomètres; celui d'une locomotive électrique de 232 kilomètres à 252 kilomètres, au cours de la même période. Le rendement du matériel roulant à voyageurs comme à marchandises progresse d'environ 10 %; il est à peu près le double de ce qu'il était à la veille de la guerre. Grâce à une rotation plus rapide des rames et à une légère baisse des immobilisations pour réparation, il a été possible avec un matériel à voyageurs inférieur de 2 % de réaliser un trafic accru de 7 %; mais le matériel à marchandises, en augmentation de 5 %, n'a pu faire face à un accroissement de trafic de près de 17 % que par une utilisation intensive qui a causé une augmentation des immobilisations pour réparation.

Le progrès se poursuit également dans l'utilisation de l'énergie par la S. N. C. F.; celle-ci, mesurée en équivalence charbon, ne s'est accrue que de 1 % en 1951, malgré l'augmentation du trafic. Par tonne-kilomètre remorquée, la quantité de charbon brûlé dans le foyer des locomotives est de 59 grammes en 1951 contre 62,5 grammes en 1950, soit un gain de 5,5 % sur la consommation. Par rapport à 1938, le gain est presque de 10 %, il représente annuellement une économie de charbon d'environ 640.000 tonnes. Mais la reconversion progressive de la traction à vapeur vers la traction électrique, la traction par moteurs thermiques, ou la traction par machines chauffées au fuel lourd procure des économies de charbon beaucoup plus importantes qui peuvent être évaluées, par rapport à la situation d'avant la guerre, à 2.800.000 tonnes du fait de la traction électrique, 700.000 tonnes par l'emploi de moteurs thermiques,

1.200.000 tonnes pour le chauffage au fuel lourd. Cette économie porte sur les charbons de qualité; or, sa contrepartie en énergie noble ne correspond qu'à 9 % de la consommation d'énergie électrique et à 60.000 tonnes de produits pétroliers de qualité. En outre, le chargement automatique des foyers de locomotives permet d'utiliser des flambants non utilisables dans la métallurgie dans la proportion de 28 %.

Malgré ces différentes améliorations survenues dans l'exploitation, le déficit de la S. N. C. F. reste très important, de l'ordre de 90 à 100 milliards pour 1951. C'est que, comme nous l'avons signalé l'année dernière, la disparité entre le niveau des tarifs et celui des dépenses d'exploitation reste importante. Si l'on prend, pour ces dernières, l'indice moyen des prix de gros, on obtient, pour les marchandises, un niveau des tarifs de 0,59, malgré les différentes hausses de tarifs survenues au cours de l'année; pour les voyageurs, la situation était encore plus défavorable; le niveau des tarifs n'était que 0,54 avant le relèvement de janvier 1952.

LES TRANSPORTS ROUTIERS.

La route, comme les autres moyens de transport, souffre d'une insuffisance d'investissement.

Pour 1952, il était prévu 19,5 milliards de francs pour l'entretien des routes nationales et 11 milliards pour leur reconstruction et leur équipement. Les milieux routiers, qui comparent les sommes consacrées à l'équipement des routes à celles versées par imposition par les usagers de l'automobile, ont réussi à faire admettre en partie leur point de vue selon lequel les sommes versées par eux doivent servir à entretenir et améliorer l'outil qu'ils utilisent.

Le 30 décembre 1951 fut votée une loi créant le Fonds spécial d'investissement routier. L'objet en est de faciliter la reprise de l'équipement routier pratiquement arrêtée depuis la guerre, de supprimer l'incertitude budgétaire et de permettre la mise au point de programmes de longue durée, de garantir un volume annuel important de travaux d'équipement. Les travaux d'ordre national seront financés par une dotation budgétaire et un prélèvement de 20 % sur le produit des taxes intérieures sur les

carburants routiers; les travaux d'ordre départemental se verraient attribuer 2 % du produit de ces mêmes droits intérieurs. On envisageait au début que les ressources atteindraient 36 milliards, mais des demandes successives de réduction ramenèrent cette somme à 20, 14, puis 10 milliards pour les routes nationales; pour les routes départementales, le Fonds routier disposera de 2 milliards.

Il serait bon qu'une fois pour toutes fût fixée la quote-part devant revenir au Fonds d'investissement, et qu'une fois fixée, aucune modification ne puisse survenir pour des raisons extérieures au trafic routier. Cette stabilité est la condition primordiale à la réalisation de travaux de longue durée.

Il n'existe toujours pas de statistiques officielles du trafic routier. Les recommandations du Comité des transports intérieurs de l'E. C. E. permettent d'espérer, pour un proche avenir, la réalisation de sondages concernant ce trafic. Pour l'instant, les évaluations reposant sur des données souvent elles-mêmes estimées ne peuvent être que des approximations toujours discutables.

Parmi les éléments de base, un progrès est survenu dans la connaissance du parc des véhicules utilitaires du fait de la réalisation par l'I. N. S. E. E. du fichier automobile. Actuellement, sont inscrits au fichier central : 1° les véhicules utilitaires de plus d'une tonne de charge utile immatriculés avant le 1er avril 1950 et encore en circulation; 2° tous les véhicules mis en circulation depuis le 1er avril 1950.

Le parc utilitaire comprend pour le transport des marchandises 445.360 camions et camionnettes auxquels viennent s'ajouter 58.200 remorques et semi-remorques et 12.853 véhicules spéciaux de transport (citernes, fourgons frigorifiques). La répartition des camions et camionnettes dont la charge utile est connue est la suivante :

1.200 kilos	149.464	véhicules
2 tonnes	120.024	»
3,5 tonnes	84 491	»
5 tonnes	58.580	»
7 tonnes	21.868	»
10 tonnes	7.609	»
15 tonnes	1.430	»

Parmi ces 445.360 véhicules, 55.204, soit 12,4 %, appartiennent aux transports publics. Pour l'ensemble des camions et

camionnettes, 78,7 % fonctionnent à l'essence; 15,7 % au gas-oil ou au fuel-oil; le surplus au gazogène ou à carburants gazeux.

On peut évaluer à l'aide de ces données la capacité du parc des transports privés et des transports publics : 1.644.000 tonnes, dont 1.316.000 tonnes pour les premiers et 328.000 tonnes pour les seconds, soit environ un cinquième du total pour les transports publics. Les transports privés sont donc particulièrement importants; la connaissance de leur activité restera difficile et rendra toujours très aléatoires les évaluations du trafic tant qu'une mesure directe par sondage n'aura pas eu lieu.

Quant aux transports des voyageurs, le fichier automobile ne comprend que les autocars et les autobus, encore la majeure partie des véhicules de la R. A. T. P. ont-ils échappé au recensement. Comme le nombre des voitures particulières est statistiquement inconnu, l'évaluation du trafic voyageurs ne peut être que très approximative. Nous évaluerons le nombre des voitures de tourisme à 1.600.000.

On peut admettre que la consommation de carburants par les transports s'est accrue de 13 % pour le gas-oil et de 11 à 12 % pour l'essence.

En se fondant sur ces données et en tenant compte des évaluations précédentes, on admettra que l'ensemble du trafic routier marchandises est en 1951 de l'ordre de 15,5 milliards de tonnes-kilomètres, soit un accroissement de 13 à 14 % du trafic de 1951. Pour le trafic voyageurs, un ordre de grandeur de 37 milliards de voyageurs-kilomètres semble raisonnable; l'accroissement de trafic serait alors de 11 %.

Si pour les transports de voyageurs la route doit avoir bénéficié plus que le rail du développement du trafic, pour les transports de marchandises la situation paraît différente. On peut également penser que le développement de l'activité routière a profité principalement aux transporteurs privés, qui de ce fait concurrencent les transporteurs publics ainsi que la S. N. C. F. C'est là un obstacle à toute coordination des transports par voie de réglementation.

Les transports fluviaux.

La navigation intérieure est toujours considérée comme un mode de transport mineur et on oublie trop souvent qu'une

voie d'eau modernisée reste le chemin idéal pour les transports massifs des matières pondéreuses. En 1949, sur le Rhin, le transport des potasses d'Alsace, de Strasbourg à Anvers, revenait à 0 fr. 50 par tonne-kilomètre. Mais sur les voies navigables de faible section, coupées de nombreuses écluses, les prix de revient peuvent s'élever considérablement. La réalisation d'une infrastructure permettant un grand débit est la principale condition d'un trafic économique. Les pays voisins, Belgique, Pays-Bas, Allemagne, l'ont bien compris qui s'efforcent de créer un système de voies modernes au gabarit permettant le passage de péniches de 1.350 tonnes. En France, non seulement le réseau reste cristallisé dans son état de 1890, mais l'entretien en est négligé du fait de l'insuffisance des crédits mis à la disposition du Service des Ponts et Chaussées. En 1951, celui-ci a disposé de 2,6 milliards de francs pour l'entretien et les réparations ordinaires; compte tenu de la variation des prix, cette somme ne représente que 65 % des crédits alloués pour 1949, seule année de l'après-guerre où le financement de l'entretien a presque été satisfaisant. Pour 1952, un effort, toutefois, est fait et les crédits accordés s'élèvent à près de 3,9 milliards de francs, ce qui, malgré la hausse des prix, donne une amélioration de 30 % par rapport à 1951; mais cette somme reste, en valeur réelle, inférieure de 15 % à celle de 1949. Dans l'état actuel du réseau, les besoins pour l'entretien et les réparations courantes des voies navigables se situent entre 5 et 6 milliards. Les désastres survenus sur les voies de l'Est et du Centre ces deux dernières années, et, plus récemment, l'accident qui s'est produit à l'écluse de Port-Saint-Louis-du-Rhône, devraient nous mettre en garde contre la menace que le défaut d'entretien fait peser sur le réseau navigable. Une part importante des dépenses se rapporte d'ailleurs à des travaux d'irrigation ou de défense contre les inondations, étroitement liés aux travaux concernant la navigation, mais qui devraient être exécutés même en l'absence de celle-ci.

Les 2,2 milliards de crédits prévus pour la reconstruction et les travaux neufs en 1952, sont, en valeur réelle, supérieurs de 70 % environ à ceux de l'année passée. Mais, ici encore, malgré les efforts du Service des Ponts et Chaussées, les travaux ne peuvent avancer que lentement, au rythme des fonds alloués. Les seuls travaux neufs, à part ceux qui sont liés à la produc-

tion d'énergie électrique, méritant d'être mentionnés sont ceux de mise à grand gabarit de la liaison Dunkerque-Lille dont on ne peut encore prévoir l'achèvement.

Cette insuffisance de l'infrastructure est d'autant plus à déplorer que la flotte fluviale, presque entièrement reconstituée, serait à même de réaliser un trafic beaucoup plus important. Les travaux de réparation sont à peu près terminés et la prolongation de six mois du délai de forclusion ne paraît pas devoir en modifier la durée. En 1950, 165 bateaux avaient été livrés, 68 seulement sont sortis des chantiers en 1951.

Pour la flotte rhénane, la recherche de possibilités de financement des travaux d'entretien différé, par le biais de la législation sur les spoliations, a retardé les passages sur chantier qui ont été pratiquement interrompus pendant le premier semestre 1951. Les travaux ne pourront être terminés avant le premier semestre 1953 pour les chalands restant à réviser. Le montant des dépenses des réparations effectuées au cours de l'année 1951 s'élève à 800 millions de francs; 500 millions sont encore à prévoir pour les travaux de 1952.

Au 1er janvier 1951, le programme de constructions neuves était réalisé à 65 % et la reconstitution de la flotte paraissait devoir être terminée en fin d'année ou, au plus tard, au début de 1952, mais l'allongement de six mois à dix-huit mois ou même deux ans des délais de livraison des tôles d'acier aux chantiers de construction de matériel fluvial retardera jusqu'à l'an prochain l'achèvement d'un certain nombre de bateaux. En outre, par suite de la régularisation de cessions de droits, il a fallu passer de nouvelles commandes, qui, au 1er janvier 1952, portaient sur environ 70 péniches ou péniches transformables, une trentaine de péniches simplifiées et une vingtaine d'automoteurs. La société pour la reconstruction du parc fluvial a fixé au 1er avril 1952 la date limite à la passation des marchés de constructions neuves; le programme à réaliser est désormais définitivement connu. Mais, faute d'acier, les commandes passées récemment ne pourront être livrées avant 1953. Le degré d'avancement, au 1er janvier 1952, des constructions neuves pour la navigation intérieure représente 85 % du programme; 337 bateaux ont été livrés en 1951, ce qui en porte le nombre à 1.345 sur 1.573 commandés; mais si, pour la flotte de canal, près de 90 % des commandes ont été livrées, un retard plus

important se manifeste dans la construction des flottes du Rhône et surtout de la Seine. Les constructions de la flotte rhénane, destinées non seulement à la réparation des pertes de guerre, mais surtout à l'extension de la flotte, s'élèvent à 133 unités sur 170 commandées; 23 ont été livrées en 1951.

On a évalué la dépense totale de reconstitution de la flotte à 29 milliards de francs; en fin d'année 1951, 23 milliards avaient été dépensés, dont 19 pour la reconstruction proprement dite et 4 pour l'extension de la flotte rhénane.

Si l'activité de la Société pour la Reconstruction et le Renouvellement du Parc fluvial touche à sa fin en ce qui concerne la reconstruction, la loi de 1946 prévoyait, au cours d'une deuxième étape, le renouvellement du matériel fluvial. Or, actuellement, l'Administration des Finances, de même que certains milieux de la batellerie, sont assez peu favorables à cette seconde partie du programme. C'est d'autant plus regrettable que, malgré l'apport de constructions récentes, le parc fluvial, dans son ensemble, reste très âgé. Sur les 10.354 bateaux immatriculés au fichier de l'Office national de la navigation, 12,4 % sont de construction antérieure à 1900; 26,6 % ont été construits entre 1900 et 1920; 44,7 % entre 1920 et 1940, et seulement 12,3 % depuis 1946. Pour pallier la disparition prochaine d'un certain nombre de bateaux en bois, l'Administration des travaux publics envisage un programme limité de 500 unités à construire en cinq ans dans le cadre du second plan Monnet. Il restera à trouver les moyens de financer l'opération si l'Administration des Finances n'autorise pas la mise en œuvre des dispositions de la loi de 1946.

Malgré les difficultés que lui crée son équipement vétuste, la navigation intérieure a atteint en 1951 le niveau le plus élevé de son trafic d'après la guerre. Les indices suivants en montrent les progrès :

	1938	1948	1949	1950	1951
Tonnage transporté	100	83	87	94	108
Tonnes-kilomètres	100	69	74	82	92

Les 48.955.000 tonnes de marchandises transportées correspondent à un accroissement de 15 % en tonnage par rapport à l'année 1950; c'est le plus fort tonnage transporté depuis 1935. Le trafic mesuré en tonnes-kilomètres dépasse de 12 %

seulement celui de 1950; les 7.549 millions de tonnes-kilomètres ne représentent encore que 92 % du tonnage kilométrique de 1938. Le parcours moyen d'une tonne continue à baisser, il passe de 159 kilomètres en 1950, à 154 kilomètres en 1951; en 1938, il était de 172 kilomètres. Ce phénomène tient à une modification de la part revenant aux différents produits dans le trafic total. Alors que ceux dont la distance moyenne de parcours dépasse la moyenne générale (combustibles minéraux, bois, produits métallurgiques, denrées alimentaires) rentrent pour une moindre part dans le trafic total, l'importance des matières à faible distance de parcours moyen (engrais et amendements, minéraux et matériaux de construction) va croissant. Ainsi, les combustibles minéraux, 36 % du tonnage transporté en 1938, n'en composent plus que 28,5 %, tandis que la part des minéraux et des matériaux de construction est passée de 26 % à 36,5 % de 1938 à 1951.

En 1950, le développement du tonnage transporté était dû uniquement au trafic de transit et au trafic d'exportation, le trafic intérieur ayant même légèrement fléchi; en 1951, ce dernier s'accroît de 14 %, tandis que les exportations se stabilisent; au contraire, les importations s'élèvent à 121 % et le trafic de transit à 141 % de celui de 1950.

Les principaux produits entrant dans les 4.973.000 tonnes exportées par voie d'eau sont les matières premières et les produits fabriqués de l'industrie métallurgique, les engrais et amendements, les matériaux de construction et les combustibles minéraux. Dans les 4.163.000 tonnes importées et les 8 millions 653.000 tonnes du trafic de transit, les combustibles minéraux tiennent de loin la première place. Le trafic intérieur, qui s'élève à 35.329.000 tonnes comprend pour 45 % des minéraux et matériaux de construction et pour 25,5 % des combustibles minéraux. Le tonnage des premiers s'est accru de 22 % par rapport à 1950, celui des seconds de 13 %. Les matières premières de l'industrie métallurgique et les produits fabriqués de cette industrie, qui représentent 1,9 % et 1 % du tonnage transporté, sont à 120 % et 83 % de 1950. Les produits agricoles et les produits alimentaires, qui entrent respectivement dans le tonnage transporté pour 5,9 % et 2,6 %, sont à 89 % et 105 % du tonnage de 1950. Les hydrocarbures, 11,8 % du tonnage total, sont à l'indice 115.

La navigation intérieure, à laquelle bien peu de personnes s'intéressaient jusqu'à ces derniers temps, est brusquement entrée dans l'actualité avec les débats précédant la ratification du Plan Schuman. On s'est alors aperçu du rôle important que joueraient les transports dans le cadre d'une économie européenne. Des comparaisons avec l'étranger firent ressortir les avantages que la voie d'eau offrait à nos voisins. Il fut alors question, chez nous, de grands travaux, canalisation de la Moselle, grand canal Nord-Est, etc. Ces projets devront être mûrement réfléchis et faire l'objet d'études économiques sérieuses avant d'être adoptés. Sans prendre position à leur sujet, nous pensons que dans l'état actuel de notre réseau navigable il y a des travaux beaucoup plus urgents. Du point de vue national, des voies de communication reliant à l'étranger mais s'arrêtant à une faible distance en deçà de la frontière isoleraient économiquement ces régions du reste de la nation; il faudrait poursuivre ces travaux vers l'intérieur du pays. On voit tout de suite l'ampleur des travaux à exécuter. La parcimonie avec laquelle les crédits d'équipement ont jusqu'ici été alloués aux transports fluviaux fait craindre l'impossibilité de mener cette tâche à bien. Il serait mieux, tablant sur nos moyens réels, de s'en tenir à un programme plus modeste : en premier lieu, pour que la batellerie ne disparaisse pas et puisse utiliser à plein sa flotte reconstituée, un entretien suffisant et une réfection des voies navigables actuelles devraient immédiatement être entrepris afin de permettre partout la circulation à l'enfoncement de 2 m. 20. Ces seuls travaux accroîtraient la capacité de transport d'au moins 25 % et augmenteraient la vitesse de rotation, abaissant ainsi les prix de revient dans des proportions importantes. Ce programme devrait être réalisé en priorité sur les relations les plus critiques, en particulier dans l'Est, où les voies navigables sont dans un état lamentable. Ensuite, pour certaines liaisons à déterminer, la mise à 2 m. 60 de creux rendrait possible l'utilisation totale de la capacité de certains nouveaux bateaux. Alors seraient entrepris les grands travaux dont l'ordre d'urgence est à déterminer. Signalons seulement que par la réalisation du grand canal du Nord, le prix du transport des charbons de la mine vers Paris serait réduit d'environ 50 %.

Les transports maritimes.

Le véritable domaine des transports maritimes est international; c'est là qu'il faut les replacer pour bien en comprendre l'évolution.

Du fait des conséquences de la tension internationale, le trafic maritime mondial, en 1951, semble être parvenu à un niveau qu'il n'avait jamais atteint jusqu'ici. Les transports militaires ou paramilitaires, les échanges économiques, normaux ou anormalement créés par la situation, provoquèrent une demande de tonnage qui ne put être que difficilement satisfaite. Une hausse massive des taux de fret s'ensuivit; l'indice pondéré des frets au tramping, de 74,1 en mai 1950, s'élève à 115,7 en décembre, puis au maximum de 203,8 en mai 1951; depuis cette date, une baisse irrégulière s'est produite, et en décembre 1951, l'indice s'établit à 168,5. De ce fait, malgré le réarmement par les Etats-Unis d'une partie de leur tonnage de réserve, les constructions navales se développèrent dans le monde entier. Actuellement, le programme mondial de construction en cours atteint 15 millions de tonneaux de jauge brute; l'ampleur de ce programme, qui immobilise les cales de construction dans le monde jusqu'en 1957, à un moment où les prix des navires sont particulièrement élevés, fait planer la menace d'une crise sur les marines marchandes dans le cas où le taux élevé des frets actuels ne se maintiendrait pas. Le secrétaire général du Comité central des armateurs, M. Marchegay, se préoccupe, dans son remarquable rapport annuel, des incertitudes auxquelles peut mener cette course au tonnage.

Les prix élevés des taux d'affrètement aggravent le déséquilibre de la balance française des paiements. En 1950, il a fallu affréter 700.000 tonneaux au prix d'une dépense de 106 millions de dollars. En effet, la part du pavillon national pour les marchandises embarquées était de 46,2 % et seulement de 49,4 % pour les marchandises débarquées.

Pour cette raison, l'effort de reconstruction et de modernisation de la flotte de commerce française a été particulièrement soutenu au cours de ces dernières années.

Notre flotte comptait, au 1er janvier 1952, 726 navires d'un tonnage de jauge brut global de 3.173.224 tonneaux, soit un

accroissement de 4 % en nombre et de 7 % en tonnage au cours de l'année 1951. Par rapport à septembre 1939, la flotte de commerce est à l'indice 108,5 pour le nombre des navires et à l'indice 116 pour le tonnage de jauge. Mais la composition de la flotte est fortement différente de celle d'avant-guerre. Les navires à passagers représentaient alors 42,6 % du tonnage global, les pétroliers 11,8 % et les autres cargos 45,6 %. Aujourd'hui, les navires à passagers ne forment que 23,3 % du tonnage, les pétroliers s'élèvent à 22,4 % et les autres cargos à 54,3 %. Depuis un an, les navires à passagers se sont accrus de 4 % en tonnage, mais ils ne sont encore qu'à 63,5 % de leur tonnage d'avant la guerre. Dans le même temps, les cargos se sont accrus de 5 % et atteignent 138 % par rapport à septembre 1939. Les pétroliers sont maintenant à 221 %, ayant augmenté de 16,5 % au cours de l'année écoulée. Les importations de produits pétroliers, environ deux fois plus élevées qu'avant la guerre, justifient l'effort dont bénéficie la construction de ces navires.

La portée en lourd de notre flotte pétrolière dépassait un million de tonneaux au 1er janvier 1952. La répartition par âge de la flotte, qu'il importe de connaître pour juger de sa valeur, varie avec les différentes catégories de bateaux. La flotte de navires à passagers comprend 23,5 % de navires de moins de cinq ans; 21,1 % de cinq à vingt; 27 % de vingt à vingt-cinq ans, et 28 %, soit 200.000 tonneaux, de plus de vingt-cinq ans. Pour les pétroliers, 29 % ont moins de cinq ans; 53 % de cinq à vingt ans; 18 %, 122.000 tonneaux, ont plus de vingt ans. Les cargos sont, dans la proportion de 40 %, âgés de moins de cinq ans; 15,5 % ont de dix à vingt ans; 3 % de vingt à vingt-cinq ans, et 10 %, 171.000 tonneaux, plus de vingt-cinq ans; le reste, 31,5 %, est constitué par les navires du type « Liberty » construits aux Etats-Unis pendant la guerre. Pour moderniser notre flotte, il serait nécessaire de remplacer à bref délai les navires âgés de plus de vingt-cinq ans; vingt ans pour les pétroliers; de même, les navires construits en série pendant la guerre, les cargos « Liberty », les pétroliers « T 2 », devraient être remplacés sous peu ; à l'époque où le déficit du tonnage ne sévissait pas, on ne leur assignait pas une durée de plus de dix ans. Ce seul rajeunissement nécessiterait 200.000 tonneaux de navires à passagers, 310.000 tonneaux de pétroliers et

710.000 tonneaux de cargos. Il faudrait ajouter 70.000 tonneaux pour achever la reconstruction de la flotte. Or, au 1er janvier 1952, les commandes passées en France ou à l'étranger représentaient pour les navires à passagers, 23 navires, 236.500 tonneaux; pour les pétroliers, 23 unités, 266.000 tonneaux, et pour le reste de la flotte de charge, 48 cargos formant 153.400 tonneaux de jauge brute. La part de ces constructions revenant aux chantiers navals français ressort à 468.000 tonneaux.

En 1951, les chantiers privés de France ont livré 51 navires d'une jauge brute totale de 175.000 tonneaux, parmi lesquels on compte 5 navires à passagers et 2 pétroliers. Au cours de la même année, 42 navires ont été lancés : 9 navires à passagers, dont « Flandre », 20.500 tonneaux, est le plus grand paquebot construit en France depuis la Libération; un pétrolier de 11.800 tonneaux; 15 cargos; 3 ferry-boats; 9 chalutiers, etc. Par tonnage lancé, la construction navale française occupe, en 1951, le cinquième rang derrière la Grande-Bretagne, le Japon, la Suède et l'Allemagne.

Presque entièrement reconstitués, les chantiers français sont équipés de la façon la plus moderne; leur capacité de production, de 200.000 tonneaux avant la guerre, atteint aujourd'hui 300.000 tonneaux; elle correspond actuellement au chiffre d'affaires de 40 à 50 milliards de francs. Or, l'on pouvait craindre que cet équipement ne fût que très partiellement utilisé du fait du prix de revient élevé de la construction navale en France, environ 30 % supérieur à celui de la plupart des constructions étrangères. Travaillant à l'intérieur des barrières douanières, la construction navale doit livrer sa production au prix du marché international. Devant l'impossibilité d'abaisser suffisamment les prix de revient, dont le niveau élevé tient en partie à la structure de l'industrie française, on s'est orienté vers une politique d'aide à la construction navale. Cette situation n'est pas nouvelle, elle date de la suppression de la surtaxe de pavillon intervenue en 1866.

La décadence de la marine marchande dans les années qui suivirent fit qu'à partir de 1881 la législation s'orienta vers une politique de soutien, les différentes lois promulguées depuis tendaient toutes à protéger soit directement la construction navale, soit l'armement français. La dernière en date, celle du 1er août

1928, a cessé d'être appliquée en 1940. Les constructions à l'étranger nécessitant un important besoin de devises, puisque, par exemple, un pétrolier de 31.000 tonnes de port en lourd revient à plus de deux milliards de francs, il fallait prendre des mesures pour protéger la construction française. La loi du 24 mai 1951, dite loi Defferre, complétée par le décret d'application du 25 novembre 1951, prévoit l'attribution, aux chantiers de constructions navales, d'allocations pour les constructions, transformations ou réparations des navires de mer de plus de 50 tonneaux. Les montants de ces allocations sont déterminés dans le cadre du budget d'équipement de la marine marchande. Des prélèvements sur les bénéfices du chantier sont prévus lorsque ceux-ci dépassent 3 % du chiffre d'affaires ayant bénéficié des allocations.

Cette loi devrait permettre aux chantiers français de pratiquer des prix comparables à ceux du marché international.

La reconstruction de la flotte devant être achevée en 1952 avec la commande des derniers 70.000 tonneaux, un plan de cinq ans de modernisation de la flotte est envisagé, il doit porter sur plus d'un million de tonneaux. La tranche de 1952 comprend 2 milliards de crédits et neuf milliards d'engagement de dépenses. Ces sommes, qui correspondent à une subvention, doivent être complétées par des crédits beaucoup plus élevés. Depuis 1950, sous le nom de plan Truptil, on avait recours au Fonds d'équipement pour réaliser des prêts à taux très bas, remboursables en vingt ans. En janvier 1952 vient d'être créé le Crédit naval, qui consentira des facilités de crédit aux armateurs français dans le cadre de la loi d'aide à la construction navale pour la passation de commandes aux chantiers.

Si l'année 1951 a été favorable au développement des programmes navals, c'est sans doute que le trafic maritime l'a marquée d'une activité inouïe. Le trafic des ports français constitue un record qui bat les résultats précédemment obtenus avant ou après la guerre. Le nombre des entrées et sorties des navires ayant fréquenté nos ports s'élève à 180.013 navires d'un tonnage de jauge nette global de 134,6 millions de tonneaux, ce qui représente, par rapport à l'année 1950, un accroissement de 5 % pour le nombre des bateaux et de 17 % pour le tonnage. Par rapport à 1938, l'augmentation en nombre est de 14 %, mais le tonnage de jauge reste inférieur de 4 % par suite de la disparition des grands paquebots d'avant la guerre.

Le trafic voyageurs, entrées plus sorties, s'élève à 6.849.943, soit un gain de 4 % sur l'année 1950 et de 24 % sur 1938. La grande navigation, avec 488.531 passagers, progresse de 6 %; la moyenne navigation, avec 3.081.889, de 12 %. Pour la première, Marseille vient en tête avec 241.965 passagers, suivi du Havre, 130.747 passagers; Cherbourg, 53.880; Bordeaux, 43.194. Pour la seconde, Marseille est encore en tête avec 803.534 voyageurs, suivi de près par Calais, 780.710; puis Dieppe, 448.624; Boulogne, 296.041; Dunkerque, 202.531.

Le tonnage des marchandises embarquées et débarquées s'élève à 63.866 milliers de tonnes, y compris les produits de la pêche, 326 milliers de tonnes, soit un progrès de 25 % sur l'année 1950 et de 31 % sur 1938. Mais cet accroissement diffère suivant qu'il s'agit de marchandises entrées ou sorties; l'accroissement du tonnage des débarquements est de 29 %; celui des embarquements, de 17 % par rapport à l'année 1950, ce qui éloigne encore le trafic portuaire de l'équilibre des tonnages entrés et des tonnages sortis; les premiers, 40.937 milliers de tonnes, représentent 64,5 % du total; les seconds, 22.603 milliers de tonnes, 35,5 %. Parmi les marchandises entrées, les combustibles liquides forment 21 millions de tonnes, soit 51 %; les combustibles solides, 6.570 milliers de tonnes, soit 16 %. Par rapport à 1950, les premiers présentent un accroissement de 27 %; le tonnage des seconds a presque doublé. Aux sorties, les hydrocarbures comptent pour 7.900 milliers de tonnes, soit 35 %. On voit le rôle important joué par les combustibles dans le trafic maritime, en particulier par les hydrocarbures dont la part croît d'année en année.

Pour les principaux ports, le trafic marchandises est le suivant : Marseille et annexes, 16,1 millions de tonnes; Le Havre, 13,1 millions de tonnes; Rouen et annexes, 8,8 millions de tonnes; Dunkerque, 5,6 millions de tonnes. Ces quatre ports réalisent ensemble 68,2 % du trafic total contre 50 % en 1938. Bordeaux et annexes, 4,2 millions de tonnes; Nantes-Saint-Nazaire, 3,2 millions de tonnes; Sète, 2,6 millions de tonnes, font ensemble 15,7 % du trafic, contre 23 % avant la guerre. Les autres ports, dont la part en 1938 était de 27 %, n'en représentent plus que 16,1 %. On aperçoit là une tendance à la concentration du trafic dans les ports les plus importants.

Malgré ces réalisations brillantes, la reconstruction non ter-

minée des ports français forme obstacle à une bonne utilisation de la flotte; trop souvent les navires perdent en attente un temps précieux, le nombre des postes à quai utilisables étant trop réduit, les opérations de chargement et de déchargement trop lentes.

Les crédits d'entretien pour 1952 s'élèvent à 2,8 milliards de francs, les crédits de reconstruction à 15 milliards. C'est encore trop peu; à Marseille par exemple, et au rythme actuel des travaux, il faudra attendre cinq ans pour que le port ait retrouvé son état d'avant la guerre. Les difficultés que rencontre chaque année le gouvernement dans la réalisation de l'équilibre budgétaire font qu'en France les travaux d'équipement sont presque toujours sacrifiés. Le financement par l'emprunt des travaux rentables permettrait sans doute de hâter le rééquipement.

Les transports aériens.

L'année 1951, qui pour les autres modes de transport se présente comme une année record, n'est pas aussi satisfaisante pour les transports aériens. Pour l'ensemble des transporteurs français, le nombre des passagers-kilomètres, qui s'était accru par rapport à l'année précédente de 26 % en 1949, 21 % en 1950, n'a augmenté que de 11 % en 1951, où il s'élève à 1.782 millions. La situation du fret mesuré en tonnes-kilomètres est plus favorable, puisque son accroissement est de 17 %, tandis qu'il n'était que de 16 % en 1949 et 8 % en 1950. Ces chiffres sont malgré tout modestes pour un moyen de transport nouveau, qui devrait être en plein développement. Considérant le nombre de voyageurs transportés, on le voit progresser de 18 % sur celui de l'année 1950 pour l'ensemble des transporteurs, mais cette avance est principalement due à la Compagnie Air-France, dont le nombre de passagers augmente de 26 %. Cette différence entre les indices du nombre de passagers et celui des passagers-kilomètres correspond à une baisse du parcours moyen d'un voyageur, qui passe entre 1950 et 1951 de 1.430 kilomètres à 1.350 kilomètres pour l'ensemble des transporteurs, et de 1.460 kilomètres à 1.300 kilomètres pour la Compagnie Air-France.

Avec 1.262 millions de passagers-kilomètres, le trafic de la Compagnie Air-France représente 71 % du trafic voyageurs total.

Comme pour l'ensemble des transporteurs, ce trafic est en progression de 11 % sur l'année 1950. Le trafic marchandises, sans la poste, s'élève à 37,3 millions de tonnes-kilomètres sur un total de 64,1 millions; il s'accroît de 14 %. La part de la Compagnie Air-France dans le trafic total est de 58 %. Le trafic postal, en tonnes-kilomètres, est de 16,1 millions, en progrès de 13 % sur l'année 1950.

Dans l'examen du trafic d'Air-France, il convient de tenir compte de certaines causes de réduction du trafic : grève du personnel navigant en fin décembre 1951, abandon depuis le mois d'octobre du réseau indochinois, maintenant exploité par Air-Vietnam. Il faut également remarquer que l'accroissement du trafic est réalisé sans augmentation du nombre de kilomètres parcourus : 48.456.900 kilomètres. Par rapport à 1950, le total des tonnes-kilomètres offertes s'est accru de 4,5 %, alors que celui des tonnes-kilomètres produites s'élève de 12 %. Il y a donc amélioration du rendement. Le coefficient de chargement total est passé de 67,5 % à 72,4 %.

Sur les longs courriers internationaux, le trafic en passagers-kilomètres a diminué de 3,3 % par rapport à 1950. La part de ce trafic dans le trafic d'ensemble de la Compagnie est passé de 24,5 % à 21,7 %. L'octroi aux P. A. A. des droits de trafic à Paris a eu pour effet d'accentuer le ralentissement du trafic long-courrier de la Compagnie Air-France. Les longs courriers de l'Union française ont représenté un trafic de 373 millions de passagers-kilomètres, en progression de 9,2 % par rapport à 1950.

Mais c'est dans la région Europe-Méditerranée que le trafic a le plus progressé : 31 % pour les passagers-kilomètres entre la France et l'Afrique du Nord.

Pour l'année 1951, le trafic des principaux aérodromes est le suivant : Le Bourget, 595.200 passagers, 10.866 tonnes de fret; Orly, 460.800 passagers, 12.324 tonnes de fret; Marignane, 218.400 passagers, 4.524 tonnes de fret.

Le trafic du Bourget présente en 1951 un accroissement de 18 %, celui de Marignane de 26 %; mais le développement de l'aérodrome d'Orly, qui tend à devenir le grand aéroport de la région parisienne, atteint 49 %.

Certaines compagnies américaines craignent la venue d'une crise dans les transports aériens, et préconisent comme remède

la concentration des sociétés. En Europe, 18 compagnies exploitent 34 lignes aériennes; pour améliorer leur rentabilité, peut-être y aurait-il lieu de rechercher sinon leur fusion, du moins une certaine coordination entre les diverses compagnies.

Il faudrait également atteindre de nouvelles tranches de clientèle en abaissant les prix des transports. La création d'une deuxième classe pour la Compagnie Air-France y réussira peut-être.

A. LAGNIER.

QUESTIONS SOCIALES

L'ÉVOLUTION DES SALAIRES EN 1951

SOMMAIRE : I. *Réglementation en matière de salaires.* — II. *Evolution des salaires dans l'industrie et le commerce.* — III. *Evolution du coût de la main-d'œuvre pour les employeurs de l'industrie et du commerce.* — IV. *Evolution des gains nets et du pouvoir d'achat des salariés de l'industrie et du commerce.* — V. *Evolution des salaires dans l'agriculture.* — VI. *Evolution des salaires des gens de maison.* — VII. *Evolution des traitements des fonctionnaires.*

La hausse des prix qui avait suivi le déclenchement de la guerre de Corée en juin 1950 s'étant poursuivie au cours de l'année 1951, les salaires ont continué en 1951 sur un rythme accéléré le mouvement de hausse qui avait débuté en 1950. Les salaires demeurent toujours librement discutés entre employeurs et salariés, sous réserve que soit respecté le minimum fixé par le Gouvernement et en dessous duquel aucun salarié, apte physiquement à un travail et âgé de plus de 18 ans, ne peut être rémunéré. On note cependant que, d'une manière générale, les accords de salaires conclus après chaque relèvement du montant du salaire minimum interprofessionnel garanti tendent à accorder, à tous les échelons de la hiérarchie, des hausses sensiblement équivalentes à celles que les pouvoirs publics ont décrété pour le travailleur le plus défavorisé.

S'il existe dans les faits une liaison certaine entre les pourcentages de hausse du salaire minimum et les pourcentages de hausse des prix de détail, les syndicats ouvriers ont au cours de l'année 1951 tenté avec insistance d'obtenir du Parlement le vote d'une loi qui assurerait une liaison rigide entre les salaires et les prix. Quoiqu'une majorité favorable au vote d'une loi assurant l'échelle mobile du salaire minimum existe au sein du Parlement, des divergences sur les modalités de fonction-

nement des clauses d'échelle mobile ont reporté son vote à l'année suivante.

Après avoir brièvement indiqué les principales mesures réglementaires intervenues en 1951 en matière de salaires, on étudiera successivement pour les salariés de l'industrie et du commerce l'évolution des données correspondant aux trois concepts différents qui sont recouverts par la notion de salaire :

1° le salaire horaire, rémunération brute de l'heure de travail;

2° le coût de la main-d'œuvre pour l'employeur, coût qui comprend à la fois les salaires, les charges sociales et les impôts sur les salaires à la charge de l'employeur;

3° le gain net du salarié pour une période donnée, qui comprend le salaire direct et la part du salaire socialisé perçue par l'intéressé, et dont sont déduites les retenues pour salaire différé (retenue de Sécurité sociale). On en déduira une évaluation des variations du pouvoir d'achat du salarié.

On donnera enfin quelques indications sur l'évolution des salaires de certaines autres catégories de salariés (salariés agricoles, gens de maison, fonctionnaires).

I. — Réglementation en matière de salaires.

Un important mouvement de grève, touchant particulièrement les entreprises du secteur public, amène le Gouvernement, en mars 1951, à convoquer la Commission supérieure des conventions collectives, qui constate une augmentation du coût de la vie de 12,5 % depuis le décret du 23 août 1950, fixant à 78 fr. le salaire minimum garanti à Paris. Par décret du 24 mars 1951, le salaire horaire minimum garanti est porté à 85 francs à Paris, à dater du 1er avril 1951, soit une hausse de 11,5 %, avec, en province, l'abattement de zones de salaires (74 francs pour toutes les communes dont l'abattement est égal ou supérieur à 15 %).

Un décret du 13 juin 1951 a ramené l'abattement de zone maximum applicable au salaire minimum garanti à 13,5 %. Le salaire minimum restant identique pour la région parisienne,

une réduction de 25 % de l'abattement est appliquée à toutes les zones intermédiaires. Cette réglementation ne vise que le salaire minimum garanti, qui est le seul que le Gouvernement puisse fixer. Elle est conforme à la politique de réduction des abattements de salaires en province que les pouvoirs publics, sous la pression des syndicats, se sont engagés à réaliser.

Les prix ayant continué à s'élever depuis avril 1951, le Gouvernement a été amené à réviser une nouvelle fois le salaire minimum garanti en septembre 1951. Mais, en prévision de hausses nouvelles et inévitables des prix, étant donné la conjoncture économique du moment, le Gouvernement estime nécessaire de procéder à un relèvement du salaire minimum qui anticipe sur cette hausse des prix et permette un palier des prix et des salaires. En conséquence, alors que les prix n'avaient augmenté que d'environ 9 %, le salaire minimum fut porté, par un décret du 10 septembre 1951, à 100 francs dans la région parisienne, avec, en province, l'abattement de zones de salaires (86 fr. 50 pour la zone d'abattement maximum, soit 13,5 %), soit une hausse de 14,9 %. Les derniers mois de l'année sont dominés par les discussions entraînées par diverses propositions ou projets de loi liant le salaire minimum garanti au niveau des prix, sans qu'une loi n'ait pu être finalement adoptée.

II. — Evolution des salaires horaires dans les activités industrielles et commerciales.

C'est l'enquête trimestrielle du Ministère du Travail qui permet d'obtenir une vue d'ensemble de l'évolution des salaires horaires dans les activités industrielles et commerciales. Cette enquête, effectuée par l'intermédiaire des inspecteurs du Travail, recueille des données sur les effectifs et la durée du travail dans plus de 25.000 établissements de plus de 10 salariés occupant environ 3.500.000 personnes couvrant l'ensemble des activités, à l'exclusion de l'agriculture et des services publics. Les informations recueillies sur les salaires ne s'appliquent qu'aux taux horaires des salaires ouvriers de plus de 18 ans, payés au temps dans les établissements de plus de 10 salariés, des industries de transformation (à l'exclusion de l'extraction), des transports (à l'exclusion de la S. N. C. F. et de la R. A. T. P.), des

activités commerciales (à l'exclusion des banques, assurances et spectacles).

Malgré ces limitations, qui seront dans l'avenir peu à peu réduites de manière à rendre les données fournies par l'enquête trimestrielle représentatives de l'ensemble des activités industrielles et commerciales, comme le sont les indices relatifs aux effectifs et à la durée du travail, les indices des salaires horaires (base 100 en janvier 1946) fournissent la meilleure approximation actuellement disponible de l'évolution des salaires dans le secteur étudié.

On trouvera dans le tableau I les valeurs de ces indices pour les différentes enquêtes de 1951 pour l'ensemble des ouvriers, et séparément pour les hommes et les femmes, suivant leur qualification professionnelle.

TABLEAU I

Indice des salaires horaires (enquête du Ministère du Travail.)
(Base 100 en 1946.)

	Hommes				Femmes				Ensemble
	Manœuvre ordinaire	Manœuvre spécial.	Ouvrier spécial.	Ouvrier qualif.	Manœuvre ordinaire	Manœuvre spécial.	Ouvrière spécial.	Ouvrière qualif.	
Janvier 1946	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Janvier 1947	»	142	138	140	»	153	149	150	143
Février 1948	246	238	229	226	280	269	254	254	239
Janvier 1949	296	287	275	270	327	315	301	292	287
Janvier 1950	308	298	287	277	338	325	310	299	297
Janvier 1951	373	357	338	323	419	397	371	355	334
Avril 1951..	390	375	360	342	439	420	393	375	374
Juillet 1951.	426	409	389	373	479	456	426	408	407
Octobre 1951	479	462	438	421	538	516	481	437	458
Janvier 1952	490	474	450	436	548	526	490	469	470

Etant donné que le salaire minimum garanti a été modifié deux fois au cours de l'année 1951, en mars et en septembre, il est évident que les résultats des enquêtes effectuées au 1er avril et au 1er octobre ne peuvent enregistrer l'intégralité des hausses de salaires accordées aux ouvriers après discussion entre représentants patronaux et ouvriers à la suite de ces variations du salaire minimum. En revanche, les résultats des enquêtes aux 1er janvier et 1er juillet et les variations semestrielles des salaires entre ces dates permettent d'apprécier exactement l'importance des hausses de salaires intervenues.

On a indiqué dans le tableau II les taux semestriels d'aug-

mentation, selon le sexe et la qualification, des indices de salaires horaires des ouvriers en 1951, ainsi que les taux annuels d'augmentation pour l'année 1951 et les années précédentes.

TABLEAU II

Taux semestriels et annuels d'augmentation des indices de salaires horaires (enquête du Ministère du Travail).

	1er semestre 1951 %	2e semestre 1951 %	Année 1951 %	Année 1950 %	Année 1949 %	Taux annuel d'augmentation de 1946 à 1948 (%)
Hommes						
Manœuvre ordinaire ..	14	15	31	21	4	44
Manœuvre spécialisé ..	15	16	33	20	4	42
Ouvrier spécialisé	15	16	33	18	4	40
Ouvrier qualifié	16	17	35	17	3	39
Femmes						
Manœuvre ordinaire ..	14	14	31	24	3	49
Manœuvre spécialisée..	15	15	32	20	3	47
Ouvrière spécialisée....	15	15	32	20	3	44
Ouvrière qualifiée......	15	15	32	19	2	43
ENSEMBLE........	15	16	33	19	2	42

Ce tableau appelle les remarques suivantes :

1° Les hausses enregistrées au cours des deux semestres de 1951 pour les taux de salaires réellement pratiqués sont supérieures aux hausses décrétées par le Gouvernement pour le salaire minimum garanti. En effet, le salaire minimum est passé de 78 francs à 87 francs à Paris, soit une hausse de 11,5 %, au cours du premier semestre, et de 87 francs à 100 francs à Paris, soit une hausse de 14,9 % au cours du deuxième semestre 1951. Même si on tient compte du fait que la hausse de 15 % notée au cours du premier semestre 1951 comprend, pour une part, l'incidence de quelques augmentations de salaires accordées pendant les premiers mois de l'année avant la modification du salaire minimum, et que dans la hausse de 16 % notée au cours du deuxième semestre peuvent être incluses certaines augmentations accordées à la suite de la hausse des prix dans les derniers mois de l'année 1951, il demeure cependant que la hausse du niveau général des salaires paraît suivre, et même légèrement dépasser, les hausses décrétées par les pouvoirs publics pour le salaire minimum garanti.

2° L'augmentation des salaires observée en 1951 a été beaucoup plus élevée que celle des années précédentes. On n'avait pas encore noté en fait de hausse aussi importante depuis 1947.

3° Les hausses enregistrées sont sensiblement du même ordre pour les hommes et les femmes et varient peu suivant la qualification professionnelle. On doit cependant noter une tendance à une augmentation plus élevée pour les hommes que pour les femmes et pour les ouvriers qualifiés que pour les manœuvres. Cette tendance, qui vise à élargir l'éventail hiérarchique des salaires, s'oppose à l'évolution qui était notée depuis la Libération et qui favorisait les femmes par rapport aux hommes et les manœuvres par rapport aux ouvriers les plus qualifiés.

Des efforts ont été faits au cours de l'année 1951, sous la pression de l'opinion publique, pour tenter de réduire les abattements des salaires de province par rapport à ceux de Paris. On a signalé en particulier le décret du 13 juin 1951, qui a réduit de 25 % les abattements applicables au salaire minimum garanti. On a indiqué dans le tableau III les abattements moyens des salaires de province en 1951 par rapport à ceux de Paris, ainsi que le taux légal d'abattement du salaire minimum garanti depuis juin 1951. Il y apparaît que, si la tendance est toujours à une augmentation proportionnellement plus élevée des salaires provinciaux, ce mouvement est très lent et les écarts restent considérables entre les différentes zones de salaires.

TABLEAU III

Abattements moyens des salaires de province par rapport à ceux de Paris en 1951.

Abattements légaux à appliquer au salaire minimum garanti	Abattements moyens des salaires de province par rapport à ceux de Paris		
	Janvier 1951	Juillet 1951	Janvier 1952
%	%	%	%
3,75	10,7	9,8	9,7
7,50	17,4	16,7	15,6
11,25	22,4	21,2	20,3
13,50	25,0	23,9	23,5

On note, d'autre part, que les hausses de salaires librement débattues dans le cadre des conventions collectives et des accords de salaires varient assez sensiblement suivant les activités. On trouvera reporté dans le tableau IV l'évolution des

indices moyens des taux de salaires horaires suivant l'activité et l'augmentation de ces taux entre le 1er janvier 1951 et le 1er janvier 1952.

TABLEAU IV

Evolution des indices moyens des taux de salaires horaires suivant l'activité en 1951. (Base 100 en janvier 1946.)

Activité	Janvier 1951	Juillet 1951	Janvier 1952	Augmentation entre janvier 1951 et janvier 1952
				%
Production des métaux	346	402	464	34,1
Industrie mécanique ..	362	414	478	32,0
Industrie du verre	362	411	484	34,0
Céramique	318	369	427	34,3
Bâtiment	314	365	430	36,9
Industrie chimique	370	423	487	31,6
Industrie alimentaire ..	366	419	482	31,7
Industrie textile	386	444	512	32,6
Travail des étoffes	362	415	474	30,9
Cuirs et peaux	340	390	445	30,9
Industrie du bois	326	377	438	34,4
Papier, carton	364	425	487	33,8
Industrie polygraphique	366	415	467	27,6
Industries diverses	356	411	474	33,1
Transports	346	395	459	32,7
Commerces alimentaires	370	422	491	32,7
Commerces non aliment.	359	413	476	32,6
Hygiène	347	399	456	31,4
ENSEMBLE....	354	407	470	32,8

D'une manière générale, les augmentations les plus fortes correspondent aux activités pour lesquelles les salaires avaient un certain retard en janvier 1951 (céramique et bâtiment), et, réciproquement, les plus faibles augmentations se rencontrent dans les activités où les salaires avaient acquis une certaine avance. Il y a cependant des exceptions, comme par exemple les cuirs et peaux, où la hausse n'a atteint que 30,9 %, alors que l'indice des salaires pour cette activité était inférieure à la moyenne en janvier 1951.

L'évolution qui vient d'être analysée est confirmée par les résultats de l'enquête semestrielle de l'Institut national de la statistique auprès d'environ 200 conseils de prud'hommes de province sur les salaires généralement pratiqués dans leur circonscription pour 43 professions masculines. Cette enquête est complétée, pour Paris, par des informations fournies par les groupements professionnels sur les salaires payés pour une vingtaine de professions masculines. Les indices pondérés des salaires horaires bruts des ouvriers masculins dans les indus-

tries de transformation, calculés sur la base 100 en 1938, sont reportés dans le tableau V.

TABLEAU V

Indice pondéré des salaires horaires des ouvriers masculins.
(Conseils de prud'hommes.)

	Professionnels			Manœuvres		
	Province	Paris	France entière	Province	Paris	France entière
Octobre 1938..	100	100	100	100	100	100
— 1945..	304	404	380	286	393	369
— 1946..	432	556	527	401	528	499
— 1947..	543	652	625	549	730	690
— 1948..	827	1.060	1.004	828	1.098	1.039
— 1949..	874	1.089	1.037	870	1.122	1.067
— 1950..	997	1.167	1.127	1.084	1.344	1.289
Avril 1951....	1.210	1.350	1.316	1.233	1.481	1.428
Octobre 1951.	1.427	1.596	1.556	1.423	1.746	1.675
Moyenne pondérée des salaires en octobre 1951 (fr.)	115,62	155,80	122,30	95,60	117,20	99,20

D'octobre 1950 à octobre 1951, il apparaît une hausse des salaires horaires de 38,1 % pour les professionnels et de 29,9 % pour les manœuvres. On peut craindre cependant que les salaires indiqués pour les manœuvres ne soient souvent qu'une reproduction du salaire minimum garanti, dont la hausse entre les deux dates a été de 28,2 %.

III. — L'évolution du coût de la main-d'œuvre.

Le coût de la main-d'œuvre dépend à la fois du salaire directement payé pour la rémunération du travail par le loueur de main-d'œuvre et des diverses charges sociales annexes qu'il doit supporter en liaison avec les salaires versés.

L'importance de ces charges s'est considérablement accrue durant ces dernières années. Le Ministère du Travail a procédé en 1951, au cours de l'une de ses enquêtes trimestrielles, à une étude sur l'importance des charges sociales en 1950 (la taxe de 5 % sur les salaires n'a pas été considérée comme une charge sociale dans cette étude). Les résultats de cette enquête ont fait apparaître, par rapport à 1948, une légère augmentation des charges non obligatoires supportées par les entreprises (apprentissage, cantines, colonies de vacances, logements, etc.), ainsi

qu'une légère augmentation des charges de Sécurité sociale imputable uniquement aux cotisations pour allocations familiales, la charge des autres compléments obligatoires de Sécurité sociale (assurances sociales et accidents du travail) ayant été continuellement décroissante depuis 1946. Les principaux résultats de cette enquête sont reportés dans le tableau VI.

TABLEAU VI

Importance des charges sociales dans le secteur couvert par le régime général de Sécurité sociale en 1946, 1948 et 1950
(en % du montant des salaires bruts, y compris les congés payés).

NATURE DES CHARGES	1946	1948	1950
Congés payés	4,47	4,53	4,43
Charges de Sécurité sociale (assurances sociales, allocations familiales, accidents du travail)	21,05	22,26	23,14
Autres charges obligatoires (taxe d'apprentissage, services médicaux et sociaux)	0,34	0,55	0,67
Ensemble des charges obligatoires	25,86	27,34	28,24
Charges non obligatoires	1,29	1,79	1,99
Ensemble des charges sociales	27,15	29,13	30,23

On peut penser que les résultats de cette étude resteront valables pour 1951 et que les charges sociales pour cette année auront représenté, par rapport à la masse des salaires, un poids voisin de celui qui apparaît pour 1950. Des relèvements du plafond des salaires soumis à retenue pour la Sécurité sociale, qui de 22.000 francs en 1950 a été porté à 27.000 francs par mois à dater du 1er janvier 1951, puis à 34.000 francs à dater du 1er octobre 1951, ont entraîné au cours de l'année un accroissement des charges de Sécurité sociale du même ordre que celui des salaires. D'autre part, le taux des cotisations aux caisses d'allocations familiales a été élevé, depuis le 1er octobre 1951, de 16 % à 16,75 % de la masse des salaires soumis à retenue, ce qui entraîne une légère augmentation de cette charge.

Ces conclusions sont confirmées par les données partielles relatives aux charges sociales de 1951 dans certaines branches particulières d'activité.

On trouvera dans le tableau VII la décomposition des charges sociales supportées par les entreprises métallurgiques de la

région parisienne suivant sept postes (assurances sociales, allocations familiales, accidents du travail, congés payés et journées chômées, taxe d'apprentissage, taxe de 5 %, indemnité de transport).

TABLEAU VII

Charges sociales dans le groupe des industries métallurgiques mécaniques et connexes de la région parisienne.
(en % des salaires versés).

	Assurances sociales	Allocations familiales	Accidents du travail	Congés payés et journées chômées	Taxe d'apprentissage	Taxe de 5 %	Indemnité de transport	Total
1938 Moyenne de l'année	4,00	3,21	3,00	4,68	0,20	»	»	15,09
1948 1er trimestre	9,70	12,93	5,57	6,96	0,20	»	»	35,36
1949 1er trimestre	9,40	15,04	5,40	6,60	0,38	5,00	2,88	44,70
1950 1er trimestre	9,40	15,04	3,83	6,54	0,40	5,00	3,55	43,76
1951 1er trimestre	9,40	15,04	3,44	7,28	0,40	5,00	3,26	43,82
2e trimestre	9,15	14,64	3,34	7,30	0,40	5,00	2,90	42,73
3e trimestre	8,95	14,32	3,27	7,30	0,40	5,00	2,74	41,98
4e trimestre	9,10	15,24	2,81	7,06	0,40	5,00	2,45	42,06

Il apparaît, en effet, que, si l'on fait abstraction de la prime de transport particulière à la région parisienne, et dont la charge par rapport aux salaires distribués a diminué, puisque sa valeur est restée constante tandis que les salaires s'élevaient, les autres charges sociales ont représenté un pourcentage sensiblement constant et voisin de 40 % de la masse des salaires. On remarque cependant un accroissement des allocations familiales et une tendance à la diminution des autres charges sociales. Malgré des augmentations récentes, le plafond des salaires soumis à retenue a été, au cours des dernières années, relevé dans des proportions inférieures à celles de l'augmentation de la masse des salaires.

IV. — L'Évolution des gains nets des salariés.

Le gain net du salarié dépend principalement du salaire horaire brut, dont l'évolution a été analysée précédemment pour l'année 1951. Mais il dépend aussi de la durée du travail, dont l'évolution est étudiée par l'enquête effectuée par le Ministère du Travail auprès des entreprises industrielles et commerciales. On trouvera retracée dans le tableau VIII l'évolution de la durée hebdomadaire moyenne du travail dans l'ensemble des activités industrielles et commerciales, ainsi que l'indice du

niveau des effectifs (base 100 en 1938) provenant de la même enquête et, sur la même base, l'indice d'activité (produit de l'indice du niveau des effectifs par l'indice de la durée du travail).

TABLEAU VIII

Durée moyenne du travail, indice de l'emploi et de l'activité de la main-d'œuvre.

Dates	Durée hebdomadaire moyenne du travail heures	Indice du niveau des effectifs 1938 = 100	Indice du niveau de l'activité 1938 = 100
1er janvier 1946	43,1	92,0	100,8
15 février 1948	44,8	103,4	118,0
1er janvier 1950	44,6	106,7	121,1
1er octobre 1950	45,3	107,8	124,1
1er janvier 1951	45,0	107,8	123,3
1er avril 1951	45,2	108,9	125,0
1er juillet 1951	45,2	110,1	126,6
1er octobre 1951	45,3	111,1	128,0
1er janvier 1952	45,1	110,6	126,9

Il apparaît très nettement que l'année 1951 s'est caractérisée par une durée du travail particulièrement élevée, ainsi qu'un indice très élevé du niveau des effectifs. Il en résulte que l'indice du niveau de l'activité pour l'année 1951 a atteint, sur la base 100 en 1938, la valeur de 126,4, supérieure à celles de toutes les années précédentes. Le plein emploi de la main-d'œuvre est confirmé par le niveau particulièrement bas du nombre des chômeurs secourus et des demandes d'emploi non satisfaites dans les bureaux publics de placement en 1951. La moyenne mensuelle du nombre des chômeurs secourus n'a été, en effet, que de 41.200 en 1951 (contre 51.000 en 1950 et 373.000 en 1938), et la moyenne mensuelle des demandes d'emploi non satisfaites à la fin du mois de 132.000 (contre 151.000 en 1950 et 402.000 en 1938).

Parmi les autres éléments intervenant dans le revenu net du salarié, le taux de la cotisation à la Sécurité sociale est resté constant et l'impôt cédulaire sur les salaires a continué à être remplacé par une taxe forfaitaire à la charge de l'employeur. Malgré la hausse des salaires et du prix des transports à Paris, la prime de transport payée dans toute la région parisienne a été maintenue à 800 francs. En revanche, les abattements à la base et le barème des taux de la surtaxe progressive ont été modifiés de manière à alléger son poids pour les faibles revenus.

Une part importante du revenu net des salariés est représen-

tée, pour les familles nombreuses, par les allocations familiales. Le salaire mensuel servant de base au calcul du montant des prestations familiales n'a pas été modifié depuis septembre 1948 et a conservé la valeur de 12.000 francs pour le département de la Seine. Toutefois, l'ensemble des prestations, qui avaient été majorées de 20 % en décembre 1950, ont été de nouveau augmentées en avril 1951 et en octobre 1951. Par rapport à septembre 1948, les prestations familiales se sont ainsi trouvées accrues de 25 % en avril et de 43,75 % en octobre 1951, ainsi qu'il apparaît sur le tableau IX donnant le montant mensuel des prestations familiales dans le département de la Seine (y compris l'allocation de salaire unique).

TABLEAU IX

Montant mensuel des prestations familiales dans le département de la Seine.
(cas du salaire unique).

	Salaire mensuel moyen départemental	Montant des prestations (en francs)					
		un enfant		2 enfants	3 enfants	4 enfants	5 enfants
		moins de 5 ans	plus de 5 ans				
A partir du 1er avril 1939..	1.500	75	75	225	450	675	900
— 1er avril 1940..	1.500	»	»	150	450	750	1.050
— 1er avril 1941..	1.500	300	150	525	900	1.350	1.800
— 1er janvier 1942	1.700	340	170	595	1.020	1.530	2.040
— 1er janvier 1944	2.250	450	225	787,5	1.350	2.025	2.700
— 1er sept. 1944..	2.250	675	337,50	1.248,75	2.227,50	3.037,50	4.050
— 1er août 1945..	4.500	900	450	1.665	2.970	4.320	5.670
— 1er juillet 1946	5.650	1.130	565	3.390	5.650	7.345	9.040
— 1er février 1947	»	1.243	622	3.729	6.215	8.080	9.944
— 1er août 1947..	7.000	1.400	700	4.200	7.000	9.100	11.200
— 1er déc. 1947 ..	8.500	1.700	850	5.100	8.500	11.050	13.600
— 1er janvier 1948	10.500	2.100	1.050	6.300	10.500	13.650	16.800
— 1er sept. 1948..	12.000	2.400	1.200	7.850	13.650	18.250	22.850
— 1er déc. 1950 ..	»	2.850	1.425	9.400	16.350	21.900	27.400
— 1er avril 1951..	»	3.000	1.500	9.800	17.050	22.800	28.550
— 1er octobre 1951	»	3.450	1.725	11.284	19.622	26.234	32.845

Ces majorations sont toutefois inférieures à la hausse des salaires, ce qui entraîne que le revenu mensuel net du père de famille s'est trouvé accru dans de moindres proportions que celui du célibataire. On a indiqué dans le tableau X l'évolution de l'indice moyen du salaire mensuel net du salarié de l'industrie et du commerce suivant la situation de famille à Paris (zone d'abattement nul) et en province (zone d'abattement 7,50 % sur les salaires parisiens) sur la base 100 en 1949. Le salaire

mensuel net est basé sur le taux du salaire horaire moyen des ouvriers et la durée du travail indiqués par l'enquête trimestrielle du Ministère du Travail; il tient compte de la rémunération des heures supplémentaires, des retenues pour la cotisation des salariés à la Sécurité sociale, de la surtaxe progressive, ainsi que de la prime de transport à Paris et des prestations familiales.



EVOLUTION D'INDICES DE PRIX ET DE SALAIRES EN 1951

Base 100 en Janvier 1951

Célibataire à Paris.

SALAIRE MINIMUM INTERPROFESSIONNEL GARANTI

SALAIRE MENSUEL NET

BUDGET TYPE

PRIX A LA CONSOMMATION FAMILIALE

140
130
120
110
100
90

J F M A M J Jt A S O N D

1951

Graphique N° 2





Père de 2 enfants à Paris.

SALAIRE MINIMUM INTERPROFESSIONNEL GARANTI

SALAIRE MENSUEL NET

PRIX A LA CONSOMMATION FAMILIALE

140
130
120
110
100
90

J F M A M J Jt A S O N D

1951

TABLEAU X

Indice des salaires mensuels nets (base 100 en 1949).

Date	Zone 0 %			Zone 7,50 %		
	Célibataire	Père de 2 enfants	Père de 5 enfants	Célibataire	Père de 2 enfants	Père de 5 enfants
1949	100	100	100	100	100	100
Janvier 1951.	128	125	123	123	120	120
Avril 1951....	135	132	129	133	128	127
Juillet 1951..	145	139	134	143	135	131
Octobre 1951.	161	156	151	160	155	150
Janvier 1952.	166	160	154	164	158	152

Ces indices sont probablement supérieurs à la réalité dans la mesure où les salaires déclarés en 1949, à une époque où les salaires étaient réglementés, étaient inférieurs aux salaires effectivement payés. L'indice d'ensemble des prix à la consommation familiale ayant atteint, sur la même base, la valeur 146 en janvier 1952, on peut en conclure à une faible amélioration du pouvoir d'achat des salariés légèrement plus sensible à Paris qu'en province, et pour le célibataire que pour le père de famille.

La comparaison avec le pouvoir d'achat dont disposait le salarié en 1938 est extrêmement difficile, tant en raison de l'absence d'un bon instrument de mesure de ce pouvoir d'achat que de la différence de structure des salaires en 1938 et en 1951 (part beaucoup plus importante du salaire différé et du salaire affecté). On peut cependant estimer que le pouvoir d'achat du salarié en 1951 n'est que sensiblement égal à celui du salarié de 1938, malgré un important accroissement de la production. On trouvera enfin dans le tableau XI, illustré par les graphiques 1 et 2, l'évolution au cours de l'année 1951 du salaire mensuel net du célibataire et du père de deux enfants à Paris et du salaire minimum interprofessionnel garanti ainsi que de l'indice des prix à la consommation familiale et du budget type dérivé des travaux de la Commission supérieure des conventions collectives et représentant les dépenses minima d'un célibataire à Paris.

TABLEAU XI

Evolution d'indices de prix et de salaires à Paris en 1951.

Dates	Salaire mensuel net		Salaire minimum interprofessionnel garanti	Prix à la consommation familiale	Budget-type
	Célibataire	Père de 2 enfants			
Janvier 1951	100	100	100	100	100
Février 1951	»	»	100	101,3	101,5
Mars 1951	»	»	100	103,7	103,6
Avril 1951	106	105	111,5	105,4	106,5
Mai 1951	»	»	111,5	108,4	115,1
Juin 1951	»	»	111,5	108,3	110,3
Juillet 1951	114	111	111,5	109,0	112,3
Août 1951	»	»	111,5	110,0	112,3
Septembre 1951	»	»	111,5	111,5	112,4
Octobre 1951	125	125	128,2	113,7	116,2
Novembre 1951	»	»	128,2	117,7	119,1
Décembre 1951	»	»	128,2	119,8	121,0
Janvier 1952	129	127	128,2	122,3	125,3

Il apparaît que la hausse du salaire minimum garanti de septembre 1951, qui anticipait sur des hausses ultérieures de prix, a procuré une amélioration du pouvoir d'achat du salarié, entamée ensuite par les hausses effectives de prix qui se sont réalisées au cours du dernier trimestre 1951 et se sont poursuivies en janvier et février 1952.

V. — L'ÉVOLUTION DES SALAIRES DANS L'AGRICULTURE.

Comme dans l'industrie et le commerce, les salaires horaires ne peuvent, dans l'agriculture, être inférieurs à des minima fixés par décret. Les variations du salaire minimum garanti suivent celles du salaire minimum garanti dans les activités industrielles et commerciales ainsi qu'il apparaît dans le tableau XII (hausse de 11,5 % en avril 1951 et de 15 % en octobre 1951).

TABLEAU XII

Salaires minima applicables en agriculture.

Date d'application	Zones d'application	Salaire horaire minimum garanti
		fr.
1er octobre 1950	Zone d'abattement 0 ..	65,00
	Zone la plus défavorisée	46,15
1er avril 1951	Zone d'abattement 0 ..	72,50
	Zone la plus défavorisée	55,10
1er octobre 1951	Zone d'abattement 0 ..	83,50
	Zone la plus défavorisée	65,35

Pour la première fois en 1951, une enquête par sondage, effectuée au cours du deuxième trimestre 1951 auprès d'un échantillon représentatif d'environ 2.000 exploitations agricoles ayant des salariés, a permis de calculer un salaire moyen mensuel dans les professions agricoles suivant le groupe professionnel. On trouvera les résultats résumés dans le tableau XIII.

TABLEAU XIII

Salaires moyens mensuels dans l'agriculture durant le deuxième trimestre 1951.

Groupes	Personnel logé et nourri	Personnel logé seulement	Personnel nourri seulement	Personnel ni nourri ni logé
Personnel de direction.	11.275	16.535	»	20.416
Ouvriers qualifiés	10.000	15.164	11.306	15.742
Domestiques, ouvriers agricoles hommes	7.152	11.865	9.606	14.019
Servantes de fermes ..	5.786	10.434	7.708	13.036
Ouvriers à capacité réduite et jeunes gens.	3.629	7.285	4.820	9.187

L'enquête a fait apparaître des variations des salaires moyens suivant la région (les salaires les plus élevés se rencontrent dans le Nord et la région parisienne) et suivant la taille de l'exploitation (les salaires moyens les plus faibles étant ceux pratiqués dans les exploitations n'occupant qu'un seul salarié).

On peut espérer que cette enquête se poursuivra périodiquement, de manière à permettre de suivre l'évolution des salaires perçus dans l'agriculture.

VI. — L'Évolution des salaires des gens de maison.

Comme chaque année, l'Institut national de la statistique a effectué en octobre 1951 une enquête auprès des maires des villes de plus de 10.000 habitants (à l'exception de Paris) afin de connaître les salaires généralement pratiqués en province pour les gens de maison. On trouvera dans le tableau XIV les résultats de cette enquête relatifs aux bonnes à tout faire et aux femmes de ménages.

TABLEAU XIV

Salaires des gens de maison.

	1938	1946	1948	1950	1951
Bonne à tout faire logée et nourrie (en francs par an)	3.584	35.306	61.493	73.860	95.200
Femme de ménage ni logée ni nourrie (en francs par heure)	3,15	23,82	40,37	59,5	76,20

Les hausses qui apparaissent entre octobre 1950 et octobre 1951 (29 % pour la bonne à tout faire et 27 % pour la femme de ménage) sont de même ordre que les augmentations de salaires dans l'industrie, quoique légèrement plus faibles. Pour Paris, le salaire de la bonne à tout faire logée et nourrie passe de 8.702 francs en octobre 1950 à 12.035 francs en octobre 1951, et le salaire de la femme de ménage ni logée ni nourrie passe de 80 à 100 francs par heure.

VII. — L'Évolution des traitements des fonctionnaires.

Le reclassement de la fonction publique entrepris dès 1948 s'était terminé par l'octroi, le 25 décembre 1950, d'une cinquième et dernière tranche de reclassement. Toutefois, les hausses de prix intervenues entre 1948 et 1950 n'ont pas per-

mis à ce reclassement de correspondre à une revalorisation des traitements des fonctionnaires, comme l'espérait le législateur de 1948. La continuation en 1951 de ce mouvement ascendant des prix a obligé le Gouvernement, en mars et en octobre 1951, à accorder des augmentations sensibles des traitements des fonctionnaires. L'augmentation accordée en mars 1951 n'était que semi-hiérarchisée; celle d'octobre 1951, en revanche, a visé à rouvrir l'éventail hiérarchique qui tendait depuis plusieurs années à se resserrer.

On trouvera dans le tableau XV l'éventail de la rémunération brute du fonctionnaire célibataire à Paris, suivant l'indice hiérarchique au 1er janvier 1951, au 1er juillet 1951 (après l'augmentation de mars 1951) et au 1er janvier 1952 (après l'augmentation d'octobre 1951) et, dans le tableau XVI, les indices moyens de revenu net du fonctionnaire célibataire pour l'ensemble des villes françaises, aux mêmes dates, suivant les tranches d'indice hiérarchique.

TABLEAU XV

Eventail de la rémunération brute.

Eventail théorique correspondant à un éventail de 100 à 800 pour les rémunérations nettes	Indice hiérarchique	Exemple de grade	Eventail de rémunération brute		
			1er janv. 1951	1er juill. 1952	1er janv. 1952
100	100	Gardien de bureau du cadre complémentaire (début)	100	100	100
137	130	Commis facteur des P T T. (début)	121	119	118
208	185	Secrétaire d'administration (début)	168	160	163
369	300	Administrateur civil (début)..	276	260	271
665	500	Administrateur 2e classe	469	443	465
1.163	800	Directeur de l'Administration Centrale (maximum)	792	736	779

TABLEAU XVI

Indices moyens de revenu net du fonctionnaire célibataire
(ensemble du territoire).
(Base 100 en 1938.)

Niveau hiérarchique	1er janvier 1951	1er juillet 1951	1er janvier 1952
Indice 100 à 130	1.403	1.615	1.809
— 130 à 185	1.501	1.691	1.939
— 185 à 300	1.517	1.665	1.984
— 300 à 500	1.436	1.551	1.791
— 500 à 800	1.333	1.427	1.639

Au 1er janvier 1952, ces indices moyens calculés sur la même base varient, suivant le niveau hiérarchique, de 2.002 à 2.616 pour le père de famille de deux enfants et de 2.218 à 3.156 pour le père de famille de cinq enfants.

Le revenu net moyen du fonctionnaire s'est trouvé augmenté de 11,3 % en mars et de 14,3 % en octobre, soit 27,2 % au cours de l'année 1951, alors que l'indice d'ensemble des prix à la consommation familiale s'élevait de 23,2 %. Les fonctionnaires n'ont donc vu leur traitement revalorisé que dans une faible proportion.

Conclusion.

Au cours de l'année 1951, le mécanisme de fixation des salaires mis au point dans la loi du 11 février 1950 a continué à jouer. Les salaires sont librement débattus entre employeurs et salariés, mais le Gouvernement, par l'intermédiaire du salaire minimum interprofessionnel garanti, indique le pourcentage de hausse qu'il estime compatible avec les conditions économiques et la nécessité de maintenir le niveau de vie des salariés. Le Gouvernement est libre de modifier le salaire minimum quand il lui paraît opportun et dans la proportion qui lui paraît la plus convenable. Les salariés ont tenté au cours de l'année d'obtenir une liaison plus rigide entre les hausses de prix et les hausses de salaires, mais l'échelle mobile des salaires, qui existe en fait, n'a pu être, au cours de l'année 1951, inscrite dans les textes.

Les hausses de salaires intervenues en mars et surtout en octobre 1951 avaient permis une amélioration du pouvoir d'achat des salariés, mais l'évolution des prix depuis octobre 1951 a réduit cette amélioration jusqu'à la rendre négligeable. Il y a lieu de rappeler aussi que les allocations familiales n'ayant pas été relevées dans les mêmes proportions que les salaires, le revenu du père de famille nombreuse a bénéficié de hausses de rémunération nette inférieures à celles du célibataire. Dans l'ensemble, il apparaît que la masse des salaires, estimée à 2.850 milliards en 1950, et qui atteindrait 3.650 milliards en 1951, se serait élevée dans la même proportion que le revenu national.

Raymond Lévy-Bruhl.

LE MOUVEMENT OUVRIER ET LA LÉGISLATION SOCIALE EN 1951

SOMMAIRE : Ire partie : *Le mouvement ouvrier :* Section I. La vie des Confédérations : § 1. La C. G. T. — § 2. La C. G. T. F. O. — § 3. La C. F. T. C. — § 4. Les autres organisations. — Section II. La politique syndicale : § 1. L'indépendance vis-à-vis des partis politiques. — § 2. Le programme d'action économique et sociale. — § 3. Les liaisons d'ordre international.

IIe partie : *La législation sociale :* Section I. La loi du 20 mars 1951 : § 1. La nouvelle composition du Conseil économique. — § 2. Les nouvelles conditions de fonctionnement du Conseil. — Section II. Les autres manifestations du droit social : § 1. En matière de salaires et de sécurité sociale. — § 2. De quelques autres textes.

PREMIERE PARTIE

LE MOUVEMENT OUVRIER

SECTION I. — *La vie des Confédérations.*

§ 1. — La C. G. T.

1° LE CONGRÈS CONFÉDÉRAL DE MAI-JUIN 1951.

Le Congrès de 1951 s'est tenu à Paris, du 27 mai au 1er juin. C'était le IIIe Congrès depuis la Libération, et le second depuis la scission de F. O.[1]. Il réunit 2.000 délégués représentant 13.000 syndicats. L'atmosphère en fut sensiblement la même que celle du Congrès précédent, et la *Révolution prolétarienne* utilise encore, pour la décrire, le mot « kermesse », dont elle s'était déjà servie pour désigner le Congrès de 1948[2]. Pas plus que le précédent Congrès, celui-ci ne donna lieu à de véritables

1. Voir nos chroniques antérieures, *R. E. P.*, novembre-décembre 1947, p. 1581 et 1585-1586; mars-juin 1951, p. 545-547.

2. Hellemmes, *La C. G. T. au palais des mirages*, *Révol. prol.*, juillet-août 1951, p. 22. « On pénétrait dans une sorte de kermesse où les journaux staliniens — *Peuple, V. O., Servir, France nouvelle* — avaient leur stand et où les principales fédérations exposaient soit des statistiques, soit des rétrospectives de presse syndicale, soit des chefs-d'œuvres d'écoles professionnelles, comme dans les patronages bien pensants. On y proposait de la littérature orthodoxe, on y quêtait, on y quémandait des signatures dont on acceptait facilement la mul-

débats critiques sur l'orientation de la Confédération. Mais il fut l'occasion d'une synthèse de tous les thèmes habituels de propagande de la C. G. T., adaptés aux circonstances de l'heure. L'Amérique continue à y jouer un rôle de bouc émissaire de premier plan. La guerre de Corée, celle du Viet-Nam, le réarmement européen, l'armée allemande, en constituent autant de leitmotive. Il n'y a rien là que nos lecteurs ne connaissent déjà. A côté de la « bataille pour la paix », le second grand thème fut celui de l'unité syndicale.

Les adversaires de la C. G. T. ont monté en épingle deux petits faits, qui donnent assez bien le ton, et n'ont, au demeurant, pas d'autre intérêt.

Le premier concerne « l'exhibition — comme dit *la Révolution prolétarienne* — de l'abbé Barreau et du postier Turc[3]. L'un est prêtre ouvrier, secrétaire du Syndicat des métaux de la Seine à la C. G. T.; l'autre, ancien secrétaire de l'U. D. F. O. du Vaucluse. Le bras tendu au-dessus de leur tête, les mains unies à celles de M. Frachon, ils ont symbolisé l'unité ouvrière, qui fut un des deux thèmes fondamentaux de ce Congrès »[4]. Cela permit à M. Frachon d'écrire, dans *l'Humanité*, que la C. G. T. comptait « plus d'adhérents chrétiens que la C. F. T. C.

tiplication, on y promenait des sourires de béatitude et de complicité entre initiés. Bref, assez l'ambiance d'une fabrique paroissiale de chef-lieu de canton. Puis on entrait dans la salle du Congrès. Dominant une assemblée de plusieurs milliers d'assistants, une immense tribune où siège un præsidium pléthorique, comprenant des éléments extra-syndicaux, tel Yves Farge. De grandes draperies rouges encadrent cette tribune, surmontées des slogans du jour et agrémentées de colossales photographies de Frachon, Croizat et Le Léap... Le rite observé peut se résumer ainsi : On ne discute pas, on adopte les interminables rapports approuvés à l'avance par l'état-major stalinien. Ces rapports, qui contenaient d'ailleurs la seule autocritique permise à ce Congrès, alternent avec les interventions tonitruantes pour lire les adresses des C. G. T. vietnamienne, polonaise, etc., et leurs réponses, ainsi qu'avec les vedettes-surprises · secrétaire de syndicat de dix membres ayant quitté F. O. ou la C. F. T. C. avec son organisation de masse, ou détachement de communistes de chez Renault s'alignant en bleus impeccables sur la tribune, pendant que le préposé de service lit au micro l'adresse que lui a transmise la veille le responsable local du parti. Chaque fois, l'U. R. S. S., notre grand camarade Chose, notre cher camarade Machin sont cités, et chaque fois, à chacun de ces mots-clefs, sur le signe du chef de claque, les applaudissements rythmés stoppent l'orateur confédéral ou le chef de délégation. » Rappelons que la *Révolution prolétarienne* est une revue mensuelle, de la tendance syndicaliste révolutionnaire, dont nous avons fréquemment parlé dans nos précédentes chroniques. Elle emploie également l'expression « spectacle de music-hall ». Voir les *Petites notes*, p. 25 du numéro de juin 1951, et p. 23 du numéro de juillet-août.

3. *Ibid.*, p. 23 du numéro de juillet-août : *Le « clou » du Congrès de la C. G. T.* (in *Petites notes*).

4. La photo en a été publiée notamment dans *l'Humanité* du 2 juin 1951.

chrétienne..., beaucoup plus d'ouvriers socialistes que la C. G. T. socialiste F. O. »... et était « la seule organisation syndicale qui compte, parmi les secrétaires de son plus grand Syndicat : les Métaux de la Seine, un prêtre ouvrier »[5].

Le second fait divers concerne les propos tenus par M. Monmousseau, au cours d'une intervention au sujet de l'Allemagne et de la Paix. Il déclara que la cause de cette dernière méritait qu'on fasse un effort pour oublier le passé, et ces paroles paraissaient être appelées à d'autant plus de retentissement qu'il évoquait le douloureux souvenir personnel de son propre fils, mort en déportation. Cependant, *l'Humanité* accusa le journal *Franc-Tireur*, qui s'était fait l'écho de ces propos, de les avoir dénaturés en laissant croire que M. Monmousseau confondait « les Allemands d'Adenauer, de Schumacher et de Carlo Schmidt avec la classe ouvrière qui suit le chemin tracé par Thaelmann », autrement dit les « méchants » Allemands de l'Ouest, susceptibles de faire partie d'une armée *contre* la Russie, et les « bons » Allemands de l'Est, susceptibles de faire partie d'une armée *pour* la Russie[6].

Quant aux revendications professionnelles, que nous retrouverons dans le paragraphe 2 de la seconde section de cette première partie, elles ont consisté en la réclamation de 122 francs de salaire horaire minimum, l'échelle mobile, la suppression des zones de salaires et la lutte contre la hausse des prix.

Signalons enfin qu'à la suite du Congrès, sur les douze membres du bureau confédéral, quatre seulement appartiennent à ce qu'on continue d'appeler, par euphémisme, la tendance ex-confédérée[7], et que certains remaniements ont été apportés également dans la composition de la Commission administrative, où ne figurent plus certains militants anciens et bien connus[8].

5. Benoît Frachon, *Où en sommes-nous dans le problème de l'unité ?*, *l'Humanité*, 28 mai 1951.

6. Voir *Franc-Tireur* du 30 mai et *l'Humanité* du 1er juin 1951, sous le titre : « Une infamie ». *Le Peuple* publia, à ce sujet, une note intitulée : « Adresse à la presse de désinformation ». Sur le Congrès, on consultera, comme d'habitude, *le Peuple* et *la Vie ouvrière* dans leurs numéros de fin mai-début juin 1951.

7. Ce sont MM. Le Léap, secrétaire général; Jayat, Duchat et Marion, à côté desquels figurent MM. Frachon (secrétaire général), Monmousseau, Raynaud, Le Brun, Molino, Racamond et Mmes Olga Tournade et Germaine Guille.

8. Ce sont MM. Arrachard (remplacé par Le Quéré), Sémat (remplacé par Frischmann), Marcel Paul (remplacé par Mauvais), Simonin (remplacé par Germaine Guille), Tournemaine, aujourd'hui à la retraite de la S. N. C. F. et, à ce titre, statutairement incapable de demeurer au bureau de la Fédération des

2° Les tendances qui subsistent a l'intérieur de la C. G. T.

Nous avons indiqué, dans notre précédente chronique, que deux tendances subsistaient à la C. G. T., à côté du noyau des fidèles : les trotskystes de l'Unité syndicale et les modérés de la Fédération du Livre. Aucun événement notable n'est survenu, au cours de l'année 1951, qui soit en mesure de modifier ce que nous écrivions, au sujet de l'une et de l'autre. Certes, il y a eu des départs ou des exclusions, mais les uns comme les autres n'ont pas changé grand-chose. Les départs, comme ceux que nous signalions dès notre précédente chronique, à propos de militants du Livre, viennent de syndicalistes qui estiment, individuellement ou par petits groupes, qu'ils ne sont vraiment pas à leur place à la C. G. T.[9]. Quant aux exclusions, elles ont été provoquées par des prises de position en conflit trop marqué avec les thèses de la majorité pour ne pas appeler des sanctions, condamnant le « déviationnisme » des « coupables »[10]. Tout ce qu'on peut dire, c'est sans doute que ces exclusions, difficiles à chiffrer et surtout à apprécier dans leur importance, quant à la personnalité des militants évincés, attestent un certain malaise, au sein de la C. G. T., dont les remplacements à la C. A. fournissaient déjà une preuve.

§ 2. — La C. G. T. F. O.

En l'absence de Congrès confédéral, en 1951, nous consacrerons quelques développements aux deux C. C. N. de l'année.

1° Les deux C. C. N. de 1951.

Le premier C. C. N. de F. O. s'est tenu les 5 et 6 mai. Les salaires, les prix, les conventions collectives d'une part, la

Cheminots (remplacé par Hernio). Sur le remplacement de M. Arrachard, voir *Epuration à la C. G. T. : Pourquoi Arrachard est tombé en disgrâce* (*Revue syndicaliste*, juillet 1951, p. 8) et *Que se passe-t-il à la C. G. T. ?*, *Travail et Liberté*, n° 182, 16-23 juin 1951.

9. Voir *R. E. P.*, mars-juin 1951, p. 549, note 10 *in fine*.

10. C'est le cas, par exemple, de M. Yves Dellac, exclu avec d'autres camarades de sa tendance. L'intéressé, animateur du journal *l'Unité*, avait déjà démissionné du bureau confédéral. Accusé de « titisme », il fut ensuite exclu de la C. G. T. (Voir Michel Morin, dans le journal *l'Unité* du 15 août 1950). En fait, beaucoup de ces éléments restent très attachés sentimentalement à la C. G. T., même après leur rupture. Ils pensent que « puisqu'il y a des ouvriers staliniens, on ne peut pas être antistalinien » (Voir G. Walusinski, *Unité, liaison syndicale... et action syndicaliste*, *Révol. prol.*, avril 1951, p. 25-27, à propos d'une conférence de *l'Unité*. le 25 février 1951, qui réunit certains de ces éléments, des minoritaires de la C. G. T., de F. O., de la C. F. T. C., des autonomes et des membres de la C. N. T., et sur les chances de laquelle nous reviendrons plus loin, au texte).

Sécurité sociale de l'autre, le plan Schuman ensuite, diverses questions économiques enfin, dont la réforme de la fiscalité, y furent débattus. L'unité syndicale y donna lieu à l'affirmation que F. O. « est le lieu d'adhésion normal des travailleurs ayant le souci et le sens de la défense de leur mieux-être et de la liberté »[11]. La C. G. T. estimant la même chose, en ce qui la concerne, il est bien évident que des prises de positions de ce genre ne font pas avancer d'un pas un problème sur lequel nous reviendrons au terme de cette section[12]. La question de l'adhésion de l'U. G. T. T. (Tunisie) à la C. I. S. L. fut, pour certains éléments de la minorité révolutionnaire, une occasion, entre plusieurs autres, de marquer son opposition[13].

Le second C. C. N. s'est tenu les 16 et 17 novembre 1951. Il a repris sensiblement les mêmes thèmes que le premier, sans apporter d'éléments notablement nouveaux, sous cette réserve qu'on a employé le mot « cogestion », à propos des instances envisagées par le plan Schuman, c'est-à-dire qu'on a affirmé le désir d'une représentation syndicale à ces instances. Dans le domaine intérieur, on y a affirmé également que les salariés n'étaient pas disposés à faire les frais de la politique d'austérité et on y a témoigné un réel souci de prospection dans les territoires d'outre-mer, à la suite d'une action de la C. I. S. L. en ce sens.

2° Les tendances a F. O.

Ici encore, rien de particulièrement important à signaler, au cours de cette année 1951. La minorité révolutionnaire reste aussi hétérogène que précédemment[14].

La nuance de l'U. C. E. S. s'est tout particulièrement intéressée à l'expérience allemande de « cogestion », qui est bien dans la ligne de sa propre orientation, et elle a contribué à faire introduire ce terme dans la motion du second C. C. N., relative au plan Schuman, à laquelle nous avons précédemment fait allusion[15]. D'autre part, elle a alerté sans relâche la C. G. T.

11. Voir *F. O.*, n° 279 du 10 mai 1951, p. 4-5.
12. Voir *F. O. et l'Unité ouvrière*, *Travail et Liberté*, n° 177, 12-19 mai 1951.
13. *Un C. C. N. qui sonne... F. O.*, *Révol. prol.*, juin 1951, p. 21.
14. Voir *R. E. P.*, mars-juin 1951, p. 552.
15. Sur l'U. C. E. S., voir notre chronique de la *R. E. P.*, novembre-décembre 1948, p. 1203-1204, 1215-1216, 1219, et la note 40, p. 1227, ainsi que notre chronique de mars-juin 1951, p. 552 note 17. En ce qui concerne les positions de l'U. C. E. S. vis-à-vis des deux C. C. N. de F. O. en 1951, voir les n°s 49 (10 mai 1951) et 61 (25 novembre 1951) de son *Bulletin d'information* polycopié.

F. O. au sujet de la mainmise communiste sur le cinéma français, en mettant en accusation ce que nous appellerons, par courtoisie, la pusillanimité des ministres successifs de l'Industrie et du Commerce et du directeur du Centre national du Cinéma français, M. Fourré-Cormeray, conseiller référendaire à la Cour des Comptes et ancien préfet[16]. Enfin, l'U. C. E. S. a abordé le problème de l'unité syndicale d'une manière réaliste, en s'efforçant de constituer des cartels intersyndicaux entre fédérations étrangères à la C. G. T.[17].

De son côté, la nuance « Révolution prolétarienne », ou plus exactement certains de ses éléments, car les individualités jouent là un certain rôle, ont protesté contre l'attitude de F. O. à l'égard de la candidature de l'U. G. T. tunisienne à la C. I. S. L.[18] et soulevé une question qui « mûrit » depuis plusieurs années, et que d'aucuns appellent le « scandale Mathot », au sujet de ce qui serait une tentative de mainmise des milieux patronaux sur la presse syndicale ouvrière, par l'intermédiaire de la publicité[19]. Ils ont, d'autre part, fondé un « Cercle Zimmerwald », qui veut affirmer la volonté de paix et d'internationalisme du mouvement ouvrier, en refusant d'adhérer tant au bloc russe qu'à l'américain, mais tout en reconnaissant que l'expansionnisme du premier est à l'origine de la réaction du

16. Voir, par exemple, le nº 63 (25 décembre 1951) du *Bulletin* de l'U. C. E. S. Cette action a abouti, mais à la révocation de M. Raymond Le Bourre, de la Fédération F. O. du Spectacle, et un des meilleurs militants de l'U. C. E. S., du poste de sous-directeur du Centre national du Cinéma français, qu'il occupait depuis cinq ans, et où il n'avait cessé de mettre en garde contre ce qu'il estimait être une « emprise stalinienne sur le cinéma français » Voir les numéros 66 (10 février 1952) et 67 (25 février 1952) du *Bulletin* de l'U. C. E. S.

17. Voir, par exemple, ce qui a été réalisé par M. Le Bourre dans le Spectacle, où *l'Echo du Spectacle* est devenu l'organe F. O.-C. F. T. C.-Autonomes et Cadres.

18. Voir, entre autres, J.-P. Finidori, *Camarades de la C. I. S. L., attention aux colonialistes de F. O.* -, *Révol. prol.*, juin 1951, p. 17. L'auteur, qui est violemment anticolonialiste, fait un peu figure de « spécialiste » de la question à la R. P. Mais celle-ci ayant toujours laissé la plus grande liberté d'expression à tous ses membres, on ne saurait affirmer si l'intéressé représente autre chose que lui-même, sous cette réserve que les thèmes sentimentaux dont il s'inspire correspondent bien à la tradition du syndicalisme révolutionnaire d'avant 1914. Mais cela ne saurait évidemment suffire à nous déterminer clairement. Ce qui rend l'identité de vues vraisemblable, en ce domaine comme sur les autres, entre les membres du « noyau », c'est la création du cercle Zimmerwald, dont nous parlons par ailleurs au texte, quoique celle-ci ne signifie pas non plus un retour pur et simple à l' « antimilitarisme » d'avant 1914.

19. Il s'agit du B. E. D. E. S. (Bureau d'Etudes et de Documentation économique et sociale). La question fut accrochée, dès le Congrès de 1950 de F. O., par un militant du nom de Gisselaire.

second, et tout en rejetant l'idée de la neutralité, ce qui ne cesse pas d'être finalement assez confus[20].

§ 3. — La C. F. T. C.

1° Le Congrès confédéral de mai 1951.

Le XXVIe Congrès de la C. F. T. C. a siégé les 12, 13 et 14 mai 1951, et réuni 1.500 délégués. Il s'est préoccupé de la hausse des prix, du minimum vital, des conventions collectives et de la Sécurité sociale, a réclamé la cogestion et préconisé la procédure d'enquête et de recommandation, comme techniques accessoires de la conciliation et de l'arbitrage facultatifs, tout en affirmant son attachement au droit de grève.

2° Les tendances a la C. F. T. C.

La grande question sur laquelle le Congrès fut appelé à se prononcer, et qui raviva un instant le conflit des tendances, fut celle de l'adhésion internationale. M. Paul Vignaux et sa tendance étaient favorables au rattachement à la C. I. S. L. (Confédération internationale des syndicats libres, à laquelle adhère déjà F. O.), tandis que M. Gaston Tessier et la majorité entendaient demeurer à la C. I. S. C. (Confédération internationale des syndicats chrétiens). Le premier affirma que le maintien à la C. I. S. C., qui ne groupe guère que les syndicats chrétiens des pays où ceux-ci ont cru devoir s'organiser à part (Belgique et Pays-Bas), risquait de correspondre à un dangereux « isolement confessionnel ». Mais sa proposition fut repoussée par 2.072 voix contre 962[21]. En dehors de cela, aucun nouvel accrochage notable ne paraît devoir être signalé. Mais la question des innombrables « coquetteries » de la C. F. T. C. avec la G. G. T. continue à se poser. Sans doute, le Congrès de la C. F. T. C. a-t-il réaffirmé la position de principe antérieurement adoptée. Mais cela ne change rien au fait que, bien souvent, la C. F. T. C. accepte de faire liste commune avec la C. G. T., aux élections pour la désignation des comités d'entreprises, et que, dans certaines de ses fédérations, quelques-uns

20. Les statuts du Cercle, établis le 16 décembre 1951, par un Comité provisoire, ont été publiés par la *Révol. prol.* de janvier 1952, p. 10. Voir la « déclaration » de la p. 9. On pourra consulter également, sur cette question, Roger Hagnauer, *Pacifisme, antistalinisme et conscience de classe*, *Révol. prol.*, mars 1951, p. 13.
21. *Syndicalisme C. F. T. C.*, n° 319 du 17 au 23 mai 1951, p. 3.

de ses militants participent aux Congrès des fédérations correspondantes de la C. G. T.[22]. L'attitude des dirigeants de la C. F. T. C. est aussi difficile à expliquer qu'à comprendre. On peut cependant se référer à deux catégories de « motifs » : l'une d'ordre intérieur à la C. F. T. C.; l'autre d'ordre extérieur. Comme il paraît difficile, en 1951, de continuer à invoquer des arguments sentimentaux, tels que souvenirs de la Résistance par exemple, en raison de tout ce qui s'est passé depuis, il semble que la première catégorie de motifs se résume dans des exigences de tactique intérieure, ainsi que nous le suggérions déjà dans notre précédente chronique[23]. Plus précisément, on peut se demander si M. Gaston Tessier ne pense pas pouvoir se servir de la C. G. T. pour neutraliser la tendance activiste, qui existe au sein de sa propre confédération, en faisant « très à gauche » à relativement bon compte. Quant à la seconde catégorie de motifs, elle concerne la position extérieure de la Confédération, c'est-à-dire qu'elle peut être inspirée par le souci de ne pas perdre de sièges aux différentes élections, quitte à accepter, pour cela, de « pactiser avec le diable », pour reprendre une formule que nous citions l'an dernier. La C. F. T. C. peut estimer, en effet, que les organisations modérées, comme F. O. et surtout la C. G. S. I., dont nous parlerons plus loin, sont plus dangereuses, pour elle, que la C. G. T., en ce sens qu'elles seraient plus susceptibles de servir de refuge à des adhérents disposés à la quitter qu'une centrale aussi « engagée » que celle de la rue Lafayette. Reste à savoir si ce sont bien là les intentions véritables de la C. F. T. C., et si ces calculs — en admettant que ce soient les siens — ne sont pas entièrement erronés !

22. André Duflot, *La grande peur des bien-pensants*, *Travail et Liberté*, n° 165, 17-24 février 1951, à propos des listes communes dans les banques; Jean Bijiaoui, *Le jeu génial de certains éléments de la C. F. T. C.*, *ibid.*, n° 175, 28 avril-5 mai 1951 à propos de l'hostilité de la C. F. T. C. à la représentativité de la C. G. S. I.; *Résultats d'élections au Crédit Lyonnais de Versailles*, *ibid.*, n° 181, 9-16 juin 1951; *Le Syndicat national indépendant de la Banque et de la Bourse a été reçu au ministère des Finances*, n° 183, 23-30 juin 1951; Jeannine Betermin, *Une nouvelle fois, les chrétiens volent au secours des staliniens*, *ibid.*, n° 187, 21-28 juillet; Fernand Moutardier, *Où va la C. F. T. C.?*, *ibid.*, n° 192, 15-22 septembre 1951, à propos des incidents à la Commission paritaire de la métallurgie parisienne; *Des C. F. T. C. qui prennent le bon chemin*, *ibid.*, n° 205, 15-22 décembre 1951, à propos des militants C. F. T. C. qui assistèrent au Congrès de la Fédération des cheminots C. G. T. Sur ce dernier point, voir également *Le Peuple* du 18 décembre. On consultera également « le retour d'U. R. S. S. » du militant C. F. T. C. Jules Maguilla, publié dans *l'Humanité* du 18 octobre 1951.

23. Voir *R. E. P.*, mars-juin 1951, p. 553.

§ 4. — Les autres organisations.

1° La Confédération générale des Syndicats indépendants (ex-C. T. I.).

La Confédération du travail indépendante (C. T. I.), fondée en 1949, lors de son Congrès constitutif des 22-24 octobre, a changé de nom pour prendre celui de Confédération générale des Syndicats indépendants (C. G. S. I.). Cette modification a été adoptée par son C. C. N. des 2 et 3 juin 1951, à la demande de la Confédération des Travailleurs intellectuels, dont les initiales coïncidaient avec celles de la jeune Confédération ouvrière[24]. La grande préoccupation de celle-ci, au cours de 1951, a continué à être la reconnaissance de sa représentativité nationale. L'année s'est terminée sans qu'elle ait pu l'obtenir. Mais elle a enregistré néanmoins de gros progrès en ce domaine. D'abord, le président du Conseil l'a consultée, au même titre que les autres Confédérations, avant de fixer le minimum interprofessionnel garanti. Sa présence a été admise dans la discussion de la convention collective nationale des dockers, en raison des succès qu'elle avait remportés dans cette profession, notamment à Marseille. La direction générale de l'Aéroport de Paris lui a demandé de présenter un candidat pour le Conseil d'administration, et sa représentation a été admise le 27 octobre 1951 à Air-France. Déjà, un siège lui avait été accordé au Conseil économique par un décret du 10 mai 1951, ce qui lui reconnaissait implicitement le caractère d'organisation syndicale représentative[25]. Malgré cela, la reconnaissance officielle à l'échelon national ne lui a pas été reconnue explicitement en 1951 et la C. G. S. I. s'en plaint amèrement, certains syndicats autonomes reculant devant leur adhésion à une Centrale qui n'est pas à égalité de droits avec les autres. Pour justifier sa demande, la C. G. S. I. invoque ses effectifs, qu'elle chiffre à 350.000 adhérents[26] et ses

24. *Travail et Liberté*, n° 180, 2-9 juin 1951, p. 4, *Résolution générale adoptée par le C. C. N.*

25. Sur tous ces points, voir *Les dockers de Marseille donnent la leçon à M. Bacon. Travail et Liberté*, n° 163, 3-10 février 1951; François Moutardier, *M. Bacon ne veut pas nous reconnaître la représentativité nationale, mais les travailleurs nous l'accordent*, *ibid.*, n° 170, 24-31 mars 1951; Elie Boudet, *La Fédération indépendante des ports et docks admise à discuter sur le plan national*, *ibid.*, n° 173, 14-21 avril 1951; Georges Andrey, *La C. T. I. entre au Conseil économique*, *ibid.*, n° 177, 12-19 mai 1951, etc.

26. Voir *Travail et Liberté*, n° 184, 30 juin-7 juillet 1951. *Il fallait bien leur conserver des places.* Ce chiffre est pratiquement invérifiable, comme tous ceux

succès aux diverses consultations électorales auprès des ouvriers, notamment aux Comités d'entreprises[27]. Autant qu'on puisse en juger, du point de vue de ces éléments, il semble bien qu'elle soit tout à fait fondée à réclamer satisfaction et à l'obtenir, ce qui ne manquera vraisemblablement pas de se produire un jour ou l'autre[28].

Il lui restera, sans doute, à constituer des Fédérations dans toutes les industries et un réseau solide d'U. D., mais elle a déjà tenté de sérieux efforts dans ces deux domaines, et elle paraît bien grouper beaucoup de travailleurs qui ne s'étaient jamais sentis à leur place dans les autres confédérations, ce qui se comprend parfaitement. En effet, malgré les accusations dont elle avait fait l'objet au sujet d'une prétendue subordination au R. P. F., et dont nous avions déjà parlé[29], la C. G. S. I. semble bien être, non seulement a-confessionnelle, mais encore a-poli-

avancés par les autres confédérations. Sur des estimations relatives à leurs effectifs respectifs, voir *infra*, note 35.

27. Voir Sulpice Dewez, *Oui, la C. T. I. remplit les conditions requises pour la représentativité*. *Travail et Liberté*, n° 160, 13-20 janvier 1951. L'auteur de l'article indique que « dans la désignation de 2.291 membres des Comités d'entreprises, la C. T. I. a obtenu 1.115 sièges contre 1.485 à la C. G. T., 196 à la C. F. T. C., 57 à F. O., 12 aux Autonomes, 33 à la C. G. C. et 22 divers ». A l'Assemblée nationale, lors des débats qui se sont déroulés le 7 février 1951 sur la composition et le fonctionnement du Conseil économique, un député, M. André Hugues, a cité d'autres chiffres (*J. O.*, Déb. parlementaires, 8 février, p. 847-848, et *Travail et Liberté*, n° 164, 10-17 février 1951, *On a parlé de la C. T. I. à l'Assemblée nationale*). « Sur 350 entreprises — les plus importantes de France, tant de la Région parisienne que de la France entière — dit ce député, nous relevons : C. T. I. = 1.200 délégués; C. G. T. = 1.500; C. F. T. C. = 214; F. O. = 58; C. G. C. = 33 .» Sur les succès chez les dockers de Marseille, voir la note 25 *supra*; d'une manière générale, l'article de M. Moutardier, cité au même endroit; les résultats à la Régie Renault, *Travail et Liberté*, n° 179, 26 mai-2 juin 1951; dans la Police, *ibid.*, n° 200, 10-17 novembre 1951, l'article de M. Saint-Gaudens, p. 3, et l'article de M. Moutardier, n° 203, 1er-8 décembre, p. 1.

28. On n'invoque pas, pour refuser la représentativité à la C. G. S. I., le facteur « attitude patriotique sous l'occupation », c'est-à-dire « résistance », car on se trouve extrêmement gêné, en raison de l'attitude adoptée depuis par la C. G. T. C'est pourtant bien ce « souvenir » qui pèse sur la C. G. S. I., ou plutôt sur certains des hommes qui ont été à l'origine de celle-ci. Voir nos précédentes chroniques, et notamment *R. E. P.*, novembre-décembre 1948, p. 1219, note 41, et mars-juin 1951, note 20. On ne saurait, en effet, incriminer l'organisation elle-même, qui n'existait pas avant guerre, et cela ne peut s'inscrire à son passif que sous la rubrique « ancienneté ». Mais même en ce qui concerne les personnalités visées, le grief serait plutôt déplacé, à l'encontre de M. Sulpice Dewez, qui fut déporté à Buchenwald. En outre, on ne saurait méconnaître que les adhérents à la C. G. S. I. sont surtout des travailleurs qui n'étaient pas encore syndiqués avant son entrée en scène, parce qu'aucune des confédérations existantes ne leur paraissait susceptible de les abriter, ou qui avaient quitté ces organisations, précisément pour la même raison.

29. Voir *R. E. P.*, mars-juin 1951, p. 555, note 21 *in fine*, et au texte.

tique, et ce caractère lui vaut certainement l'immense majorité de ses adhérents, attirés vers un syndicalisme purement professionnel [30]. Cette organisation est, en effet, la seule à préconiser l'arbitrage obligatoire avec création d'un corps d'arbitres indépendants [31]. Elle est la seule à préférer les conventions collectives à l'échelon entreprise ou dans le cadre local, afin de permettre une diversification des salaires, désormais sans danger, avec le salaire minimum interprofessionnel garanti [32], la seule enfin à parler d' « intéressement » du personnel, formule qu'elle a substituée à l'ancienne dénomination d'association capital-travail, qui l'avait fait accuser de gaullisme [33].

2° Les autres organisations.

Il y a toujours des autonomes, dont les raisons de l'autonomie et les positions sont d'ailleurs extrêmement diverses. Mais la F. N. S. A., dont nous avions précédemment parlé (Fédération nationale des syndicats autonomes), paraît bien avoir été une tentative sans lendemain. D'autre part, la C. N. T. demeure ce qu'elle a toujours été, c'est-à-dire une minuscule organisation anarchiste, dépourvue de toute activité réelle et de la moindre influence. Quant au « gaullisme », il a renoncé définitivement, semble-t-il, à constituer des syndicats à lui, mais il continue à diffuser largement, dans les usines, son journal spécialisé *Le Rassemblement ouvrier* [34].

30. Voir, par exemple, M. Moutardier, *Pour les élections politiques du 17 juin, votez comme vous l'entendrez. Travail et Liberté*, n° 180, 2-9 juin 1951; André Moreau, *Il n'y a pas d'indépendance syndicale réelle, si les cadres syndicaux sont inféodés à un parti politique, ibid.*, n° 186, 14-21 juillet 1951, et un autre article du même auteur, *ibid.*, n° 188, 28 juillet-4 août.

31. Voir la position adoptée par la C. A., n° 167 du journal (3-10 mars 1951) et le bureau confédéral, n° 187 (21-28 juillet 1951) et les articles de F. Moutardier, *On ne peut interdire, mais on doit réglementer la grève* (*Travail et Liberté*, n° 169, 17-24 mars 1951), *Le référendum au bulletin secret, pierre d'achoppement des grèves politiques* (*ibid.*, n° 171, 31 mars-7 avril), *La nécessité d instituer une procédure d'arbitrage obligatoire s'impose de plus en plus* (*ibid.*, n° 204, 8-15 décembre 1951).

32. V. Edmond Devrièse, *D'abord refondre la loi du 11 février 1950* (*Travail et Liberté*, n° 186, 14-21 juillet 1951). C'est sa position depuis le début. V. *R. E. P.*, mars-juin 1951. p. 569, note 53.

33. Voir les quatre articles de F. Moutardier, *Vers l'association des producteurs* (intitulés ensuite : *Vers le contrat d'association*, n°s 187 à 190; le texte du *Projet d'intéressement du personnel au fonctionnement et aux résultats des entreprises*. n° 192, p. 4; les douze articles de E. Boudet, *Notre projet d'intéressement*, n°s 195 à 206.

34. Nous ne dirons rien de la C. G. C. ni du C. N. P. F., qui sortent d'ailleurs un peu du cadre de cette chronique, étant donné son titre, et dont les activités se sont développées sans incident notable, conformément aux orientations précédemment indiquées par nous.

Si on fait abstraction de la C. N. T., qui existe toujours, mais ne joue pratiquement aucun rôle, il subsiste donc quatre confédérations : C. G. T., F. O.· C. F. T. C. et C. G. S. I. [35]. Malgré une aspiration certaine à l'unité, celle-ci n'a aucune chance de se réaliser, en raison des profondes divergences de conceptions doctrinales qui séparent ces différentes organisations, et qui correspondent à autant de « familles spirituelles » du pays et de conceptions du syndicalisme, sans qu'il soit possible d'insister ici sur ce point.

SECTION II. — *La politique syndicale.*

§ 1er. — L'indépendance vis-à-vis des partis politiques.

Cette question ayant été examinée de très près dans notre chronique de novembre-décembre 1948 [36], nous nous bornerons, cette fois, à quelques brèves indications.

1° LA C. G. T. ET LE P. C. F.

En janvier 1951, la C. G. T. a couvert les « grèves patriotiques » déclenchées contre la présence à Paris du général Eisen-

35. Comme nous l'avons déjà indiqué, leurs effectifs sont impossibles à déterminer avec certitude. Voir *R. E. P.*, mars-juin 1951, p. 557, note 25. Nous avons dit, au texte, que la C. G. S. I. annonçait 350.000 membres. Des résultats, partiels il est vrai, confrontés avec ceux des autres confédérations, à différentes élections professionnelles, donnent l'impression qu'elle viendrait tout de suite en seconde position, après la C. G. T. Sur F. O., on consultera une intéressante ébauche de « bilan des forces », dans le n° 285 du 21 juin 1951, p. 4 et 5, continué dans les numéros suivants, nos 286, p. 3; 287, 288, etc. De même, pour un « bilan » un peu différent de la C. F. T. C., voir *Syndicalisme C. F. T. C.*, nos 329 à 332 inclus, la « mise à jour » des unions départementales, des fédérations professionnelles et de la presse syndicale de la Confédération. La C. G. T. distribuant gratuitement des cartes d'adhérents, à titre de propagande, il est naturellement difficile d'apprécier ses forces réelles. Au C. C. N. de mai 1951, M. Jouhaux a déclaré que la C. G. T. groupait encore environ 500.000 adhérents (voir *F. O.*, n° 279, 10 mai 1951, p. 6, col. 3, al. 2). Mais ses propos sont ambigus. On ne peut déterminer s'il vise les seuls éléments modérés ou l'ensemble des adhérents. S'il fallait donner à ses propos cette seconde interprétation, il serait piquant d'observer qu'il reconnaît que F. O. n'atteint pas encore le chiffre de la C. G. T., c'est-à-dire 500.000, alors que F. O. prétendait à 1.500.000 adhérents lors de son Congrès constitutif. Voir *R. E. P.*, novembre-décembre 1948, p. 1223. On observera, par ailleurs, qu'au 1er Conseil économique de la IVe République, les sièges étaient répartis tout autrement qu'ils ne le sont aujourd'hui (voir *infra* au texte, dans la IIe partie : Législation sociale); mais ces répartitions sont elles-mêmes bien sujettes à caution. Voir *L'Economie*, n° 311, 26 juillet 1951 : *Où en est la C. G. T. ?*

36. Voir p. 1233-1245.

hower[37]. En février, elle s'est refusée à signer la convention collective du textile pour des motifs qui paraissaient plus politiques qu'économiques[38]. En mars, participant à la « Conférence ouvrière européenne » de Berlin, elle a été partie à l'accord qui y fut conclu contre le réarmement allemand. A son Congrès, la paix par l'absence de réarmement « occidental » apparaît un peu comme la panacée de la question sociale, au point de donner l'impression que sans « économie de réarmement », tout deviendrait presque pour le mieux dans le meilleur des mondes, parce que la C. G. T. considère les dépenses consacrées à la Défense nationale comme un indice de la volonté d'agression du gouvernement français, présenté comme étant à la solde des « fauteurs de guerre américains ». En juillet, elle déclenche une campagne pour le « pacte de paix », puis critique le plan Schuman en rejoignant les thèmes du grand patronat de la sidérurgie[39], tandis qu'au Conseil économique, elle rejoint également bien souvent les positions patronales « contre le retour au dirigisme ». De même, la productivité à l'américaine est présentée comme un attentat contre la classe ouvrière française, tandis que le stakhanovisme est un bienfait, dans les « démocraties populaires »[40]. Toutefois, ce ne sont pas là des faits bien saillants ni particulièrement nouveaux. Tout ce que nous avons indiqué précédemment à ce sujet nous paraît donc intégralement valable, et nous nous permettons d'y renvoyer le lecteur[41]. Quant à la participation de la C. G. T. aux différentes grèves,

37. C'est le « Comité de Défense de la Paix » de l'usine Hotchkiss-Barrage, à Saint-Denis, qui prit l'initiative, en taxant le général Eisenhower de « provocateur de guerre ». Son appel fut ensuite diffusé par la presse communiste et repris dans différentes usines. L'initiative fut laissée aux « Partisans de la Paix », mais les organisations cégétistes se déclarèrent d'accord. En dehors de quelques débrayages dans certaines entreprises et des délégations à l'Hôtel Astoria, le résultat se limita à une manifestation d'un millier de personnes aux Champs-Elysées.

38. Voir les articles de MM. Henri Raynaud et Jean Serdais dans *Le Peuple* des 14-21 février.

39. Voir les articles de *l'Humanité*, du *Peuple* et de *la Vie ouvrière* avant le vote au Parlement, par exemple ceux de M. Storace, dans la *Vie ouvrière* de décembre 1951. On consultera également Jean Duret, *L'industrie française et le plan Schuman*, *Cahiers internationaux*, n° 25, avril 1951, et *Le Plan Schuman et la crise de l'économie atlantique*, *ibid.*, n° 31, décembre 1951.

40. Voir Michel Hincker, *L'opération « productivité » : ses instigateurs, ses buts, ses bénéficiaires*, *Cahiers internationaux*, n° 29, septembre-octobre 1951.

41. On se reportera tout particulièrement à l'article de M. Jacques Duclos dans *l'Humanité* du 6 juillet 1951, insistant, au lendemain de la clôture du Congrès de la C. G. T., sur la nécessité, pour les militants du parti, de s'intéresser à l'activité des syndicats.

elle a donné lieu aux habituelles confusions entre action politique et action syndicale, ainsi qu'en fait foi, notamment, un article particulièrement significatif, à cet égard, de M. Raymond Guyot, secrétaire général de la Fédération de la Seine du P. C. F. et membre du bureau politique du parti [42].

2° La C. G. T. F. O. et la S. F. I. O.

En dehors d'un éditorial, que M. Léon Jouhaux crut devoir donner au *Populaire* de Paris, organe central de la S. F. I. O., en date du 11 janvier 1951, sur le thème de la sécurité collective, et qui suscita quelques réactions au sein même du parti, il n'y a rien de notable à signaler, au cours de 1951.

3° La C. F. T. C. et le M. R. P.

La C. F. T. C. a continué à fournir quelques-uns de ses militants aux listes électorales du M. R. P., mais nous avons déjà abordé cette question précédemment, et nous n'y reviendrons pas. En revanche, les lenteurs apportées par M. Bacon, ministre M. R. P. du Travail, à accorder la représentativité à la C. G. S. I., ont donné lieu, de la part de cette organisation, à une très vive campagne, accusant le ministre d'avoir partie liée avec la C. F. T. C., et expliquant son attitude par le désir de ne pas faciliter la tâche à une concurrente éventuelle de sa Confédération préférée [43]. Dans le même temps, la C. F. T. C. reprochait pourtant assez vertement à M. Buron, secrétaire d'Etat aux Affaires économiques et député M. R. P. de la Mayenne, d'affirmer un peu à la légère qu'il y avait baisse des

42. Raymond Guyot, *Deux attitudes*, *l'Humanité*, 3 avril 1951. Voir également André Barjonet, *Le mouvement revendicatif en 1951*, *Cahiers internationaux*, avril 1951, p. 88 et suiv., qui écrit notamment, p. 92 : « Ce serait mutiler d'une de ses significations essentielles ce récent mouvement de grèves français que de l'isoler de son *contexte international*. Dans tous les pays capitalistes soumis à la course aux armements et à la politique d'agression des monopoles impérialistes, un puissant courant d'*actions de masse* de la classe ouvrière qui affirme par des actes sa conscience de l'incompatibilité entre le maintien de son niveau de vie et la politique de guerre et qui, choisissant la défense active de ses conditions de vie et de travail, lutte contre la politique de guerre des gouvernements. »

43. Voir par exemple : *Il faut au ministère du Travail un arbitre, non un partisan*, *Travail et Liberté*, n° 167, 3-10 mars 1951; *La C. T. I. adresse une lettre ouverte aux députés du parti de M. Bacon*, *ibid.*, n° 176, 5-12 mai 1951; *Et si nous parlions de la représentativité de M. Bacon*, *ibid.*, n° 182, 16-23 juin 1951; *On demande un ministre du Travail*, *ibid.*, n° 183, 23-30 juin 1951, etc.

44. Pierre Gravend, *Pour affirmer que la courbe du coût de la vie est actuellement « descendante », M. Buron a-t-il consulté les ménagères ? Syndicalisme C. F. T. C.*, n° 326, 5-11 juillet 1951.

prix [44], ce qui prouve bien que la question des « rapports » entre C. F. T. C. et M. R. P. n'est pas aussi simple qu'on veut trop souvent le laisser croire et nous confirme, cette fois encore, dans ce que nous écrivions à ce sujet dans notre chronique de novembre-décembre 1948.

§ 2. — Le programme d'action économique et sociale.

1° La défense des réformes de structure.

a) *Les nationalisations.* — A mesure qu'elles « entrent dans nos mœurs », malgré quelques sursauts de-ci de-là, les nationalisations perdent la vedette. De ce fait, les Confédérations éprouvent moins le besoin de prendre position à leur sujet. A son C. C. N. de mai 1951, F. O. a cependant cru devoir « réaffirmer son attachement aux nationalisations » et « repousser les attaques injustifiées contre un principe dont l'efficacité ne saurait être mise en doute » [45]. Elle a ajouté, ce qui est plus intéressant, « que la gestion des secteurs nationalisés doit s'affirmer sous la forme commerciale et non étatique », et le C. C. N. a souligné, en outre, « la nécessité, pour le mouvement syndical, de s'intéresser à la formation d'administrateurs ouvriers compétents » [46].

De son côté, le Congrès de la C. F. T. C. s'est prononcé en faveur d'un « vaste plan de réformes de structures économiques », qui se situe dans la ligne de toute son action antérieure et, notamment, de son plan de 1934 [47].

45. Son journal avait antérieurement consacré un article spécial à E. D. F. et G. D. F., intitulé : *Force ouvrière défend les nationalisations*, *F. O.*, n° 274, 5 avril 1951, p. 4-5. Par la suite, il revint sur la question à propos de la R. A. T. P. Voir A.-M. Vincent, *Lettre ouverte à M. Pellenc*, *F. O.*, n° 281, 24 mai 1951, ainsi que l'étude qui lui a été consacrée dans le n° 307, 29 novembre 1951, p. 6-7. A propos de la Régie Renault, lors de l'agitation menée par la C. G. T. pour la « prime de bilan », M. Delamarre avait accusé la C. G. T. de combattre « une forme de nationalisation non étatique ». Voir son article, *F. O.*, n° 282, 31 mai 1951.

46. *F. O.*, n° 279, 10 mai 1951, p. 4-5.

47. Voir sur ce point notre thèse : *Le contrôle ouvrier en France*, Paris, Sirey, 1937, p. 337 et suiv. Le Congrès de 1951 de la C. F. T. C. s'exprime en ces termes : « Sans méconnaître l'intérêt de la participation ouvrière au Conseil économique et à divers organismes consultatifs, ni l'étape constituée par la création de comités d'entreprises, le Congrès ne trouve là que la satisfaction partielle de ses plus anciennes revendications dans le sens d'une organisation professionnelle paritaire. Il entend poursuivre et intensifier ses efforts pour une organisation démocratique de l'économie comportant tout un ensemble de réformes; réalisant la coopération des éléments qui concourent à la production; atteignant le statut même de l'entreprise et y assurant la cogestion ouvrière; dotant la nation des

b) *Les comités d'entreprise.* — Rien de bien nouveau non plus, en ce domaine, où les confédérations se rendent compte de plus en plus de l'impérieuse nécessité d'un immense effort de formation ouvrière, sans lui consacrer pour autant toutes les ressources nécessaires [48]. En dehors du n° 269 de *F. O.*, déjà cité dans notre précédente chronique, et qui est significatif de l'importance que cette centrale attache aux comités, on mentionnera une autre étude, qui confirme ce que nous écrivions déjà à propos du lien établi avec la productivité [49], ainsi qu'un article courageux sur les impératifs de la formation des délégués, dont l'ordre d'urgence paraît primer, aux yeux de son auteur, l'extension de leurs pouvoirs, parce qu'elle en est une condition préalable [50].

On retrouve le même son de cloche à la C. F. T. C., concernant les exigences de la formation des délégués, et le Congrès de 1951 a pris une position très nette à cet égard [51].

services et des organes indispensables pour la connaissance de la situation et l'orientation de la politique économique du pays. C'est sur ces réformes de structure que la C. F. T. C. compte pour briser la puissance des trusts et des oligarchies financières, ramener le capital à son rôle d'instrument rémunéré et assurer, à tous les stades de la vie économique, la vraie promotion ouvrière. » *Syndicalisme C. F. T. C.*, n° 319, 17-23 mai 1951, p. 6.

48. Dans l'article, déjà cité lors de notre précédente chronique, de M. Louis Houdeville, *Les comités d'entreprise en danger*, *Révol. prol.*, mars 1951, p. 25, l'auteur explique cette attitude en indiquant que cet effort de longue haleine n'intéresse guère les organisations syndicales parce qu'il ne paie pas dans l'immédiat. « Les C. E. n'ont rien fait, écrit-il. Personne n'a réagi parce que ce n'était pas une politique rentable. En effet, la lutte à mener sur le plan de la formation professionnelle est une lutte de longue haleine qui, dans l'immédiat, ne rapporte rien, ne permet pas de publier des bulletins de victoire pour alimenter la propagande de l'organisation. Alors, à quoi bon lutter ? Il est préférable de faire diminuer de quarante sous le prix du repas à la cantine, ou de faire un nombre incalculable de démarches et de délégations pour obtenir l'installation de l'éclairage au néon dans les bureaux ou ateliers ou encore d'organiser d'une façon rationnelle la collecte des signatures protestant contre la « production de guerre ». Voilà les actions voyantes qui renforcent l'organisation pour préparer les « lendemains qui chantent » ! Voilà de l' « action utile » ! »

49. Gabriel Ventejol, *Contrôle ouvrier à la production*, *F. O.*, n° 288 12 juillet 1951.

50. M. Charpentier, *Où vont les Comités d'entreprise ?* *F. O.*, n° 309, 13 décembre 1951, p. 2.

51. Voici le passage du manifeste final, auquel nous faisons allusion : « Fidèle aux principes de la C. F. T. C., le Congrès estime, par ailleurs, que l'action syndicale, à tous les stades, devant être systématiquement poursuivie par le moyen de discussions paritaires, le syndicalisme se doit de développer son effort d'équipement, de documentation économique, d'information et d'éducation, de telle sorte qu'il puisse lutter, sur ce terrain, à armes égales avec le patronat. » *Syndicalisme C. F. T. C.*, n° 319 cité, p. 6. On consultera encore avec fruit, sur les comités d'entreprises, le très intéressant article de M. Pierre Aubery, *Les comités d'entreprise ont-ils transformé le climat social ?*, *Révol. prol.*, décembre 1951, p. 21. Avec les deux articles précédemment publiés par cette Revue, et

c) *La Sécurité sociale.* — Si les nationalisations, pas plus que les comités d'entreprise, n'ont tenu la vedette en 1951, la Sécurité sociale, en revanche, n'a pas cessé d'être sur la sellette. Une autre chronique du présent numéro de la *Revue d'économie politique* étant consacrée à la Sécurité sociale, il ne nous appartient pas d'analyser ici les causes de ses difficultés, mais uniquement d'indiquer les remèdes préconisés par les différentes organisations syndicales.

Toutes soulignent leur volonté de maintenir l'intégralité des avantages actuels, mais, à partir de là, leurs positions se diversifient. On sait que le problème est double : accroître les recettes, réduire les dépenses. La C. G. T. préconise un relèvement de 10 à 15 % de la cotisation patronale, en vue d'accroître les recettes, et la création d'un service national de santé, en vue de réduire les dépenses de frais médicaux et pharmaceutiques, sans d'ailleurs paraître vouloir trop bousculer les médecins, au contraire.

Le Ier C. C. N. de F. O., en mai 1951, a rappelé les positions de cette centrale, qui consistent essentiellement dans les propositions de sa Fédération des services de santé [52]. Pour accroître les ressources, elle préconise une cotisation supplémentaire, à la charge des entreprises, dont l'assiette serait de même nature que celle déjà retenue pour les taxes sur les transactions et à la production, c'est-à-dire une fiscalisation [53]. Pour réduire les dépenses, tout en développant les prestations en nature, elle demande, par ailleurs, la création d'un « Service national de santé » [54].

cités dans notre chronique de 1951, note 40 (articles de MM. Cottet et Houdeville), cette nouvelle étude permet de se faire une opinion très précise sur l'état de la question en France. En février 1951, M. Paul Durand annonçait l'ouverture d'une enquête sur cette question dans la revue *Droit social*. Mais en dehors d'une étude juridique, publiée en décembre 1951 par cet auteur dans la Revue en question, l'année 1951 s'écoula sans nouvelles de l'enquête. Celle-ci a commencé à paraître en janvier 1952 et promet d'être extrêmement intéressante.

52. Voir la motion dans le compte rendu du C. C. N., n° 279, 10 mai 1951, p. 4-5. Voir également Charles Veillon, *Alerte*, *F. O.*, n° 292, 9 août 1951.

53. Cette idée est très nettement exprimée par un article de M. Charles Veillon, *F. O.*, n° 294, 30 août 1951, dans les termes suivants : « Le système périmé de la cotisation basée exclusivement sur les salaires doit être remplacé par un mode de financement subordonné à la réforme de la fiscalité, permettant une réelle redistribution du revenu national. » Voir également le C. C. N. de *F. O.* de novembre, *F. O.*, n° 306, 22 novembre 1951, p. 7.

54. Ch. Veillon, *loc. cit.*, p. 2 : « Les soins gratuits doivent être accessibles à toute la population sans aucune restriction. Cela n'est possible que par l'organisation de la profession médicale, dans le cadre d'un service national de santé

De son côté, le LXXXVIII[e] C. C. N. de la C. F. T. C. se prononce sur la question les 20 et 21 janvier 1951. Il demande que l'allocation-vieillesse soit couverte par une subvention de l'Etat, ainsi que des conventions entre les caisses et les médecins, pour s'assurer des tarifs raisonnables, et une réforme hospitalière [55].

Quant aux allocations familiales, elles ont posé le problème de savoir si la masse des prestations, issue des charges de famille, devenant de plus en plus importante par rapport à la masse des salaires directs, issue du travail, il ne devenait pas opportun de « fiscaliser » les allocations familiales, afin que ce soit la collectivité tout entière, et non plus la seule collectivité des salariés, qui en supporte le poids. F. O. s'est prononcée en faveur de cette fiscalisation [56], mais la C. F. T. C. l'a condamnée, le mot lui faisant redouter une étatisation [57].

2° La défense du pouvoir d'achat.

Ce fut la grosse question de 1951, avec la Sécurité sociale. Les douze mois ont été remplis par la revendication de l'échelle mobile, réclamée par toutes les confédérations [58]. Plus exactement, cette revendication est apparue en avril. Après les grèves de mars [59], dites « grèves surprises » par des gouvernants paraissant ignorer que « gouverner c'est prévoir », la révision du minimum interprofessionel garanti est réclamée de toutes parts. Puis

englobant tous les établissements de soin. » Voir aussi l'affiche en dernière page de ce numéro et la série d'articles intitulée : *Médire ou construire ?*, par M. Charles Veillon, *F. O.*, n[os] 302, 25 octobre 1951; 303, 1[er] novembre 1951; 304, 8 novembre 1951; 305, 15 novembre 1951, ainsi que. du même auteur : *L'assemblée de la F. N. O. S. S. reprend notre programme, F. O.*, n° 310, 20 décembre 1951.

55. Voir *Syndicalisme C. F. T. C.*, n° 304, 25-31 janvier 1951, p. 2. Voir aussi les n[os] 329, 26 juillet-1[er] août 1951; 340, 18-24 octobre 1951, avec les études de M. Théo Braun.

56. Charles Veillon, *Les salariés seront-ils seuls à financer les allocations familiales ? F. O.*, n° 269, 1[er] mars 1951. Voir également : *L'idée d'une participation de la collectivité nationale au financement des A. F. fait son chemin, F. O.*, n° 274, 5 avril 1951.

57. Elle propose donc l'élimination, du régime général, de diverses catégories d'allocataires ne pouvant être considérés comme « salariés », et leur prise en charge par l'Etat. Voir *Syndicalisme C. F. T. C.*, n° 304, 25-31 janvier 1951, p. 2. On consultera également *La « tarte à la crème » de la fiscalisation des A. F.*, *ibid.*, n° 307, 15-21 février 1951.

58. Même la C. G. S. I., dont la *Déclaration* reproduite en caractères d'affiche, p. 4 du n° 201, 17-24 novembre 1951, ne doit pas faire illusion, le procédé étant employé pour souligner qu'à ses yeux, l'échelle mobile n'est qu'un pis-aller — ce qui est généralement admis, — et en profiter pour attirer l'attention sur son programme.

59. Voir *Revue française du travail*, n[os] 7-8-9, juillet-septembre 1951, p. 468-472.

la formule de l'échelle mobile est mise en avant. On sait ce qui en résulta. Une fois de plus, les travaux de la Commission supérieure des conventions collectives ne purent aboutir à un accord, et le Gouvernement dut trancher la question à deux reprises, en mars, puis en septembre 1951. Cette seconde fois, le chiffre retenu par l'ensemble des organisations ouvrières fut celui de 23.600 francs. Un décret, en date du 8 septembre 1951 (*J. O.* 10 sept.), releva de 87 à 100 francs le salaire horaire minimum garanti pour la zone de la Région parisienne, soit un salaire mensuel de 17.333 francs pour 40 heures, 20.050 francs pour 45 heures et 21.675 pour 48 heures de travail par semaine [60]. Quant à l'échelle mobile, elle ne devait pas voir le jour en 1951 [61].

Cette situation, jointe au petit nombre d'applications de la loi du 11 février 1950 sur les conventions collectives, a entraîné certaines révisions dans les positions antérieurement adoptées au sujet de ces conventions [62].

60. La proposition patronale correspondait à 96 francs de l'heure, l'ouvrière à 118 francs. D'autre part, les écarts ayant été réduits entre les différentes zones de salaires, le salaire le plus bas se trouve être amené à 86 fr. 50 de l'heure. La C. G. S. I., non représentée à la Commission, était la seule à avoir préconisé un salaire horaire (110 francs) et non mensuel, ce qui était logique, puisque le salaire garanti est horaire, le minimum mensuel dépendant du nombre d'heures de travail effectuées dans un mois.

61. L'Assemblée nationale a toutefois adopté le projet Coutant, contre l'avis du Gouvernement. Ce texte remet curieusement, à une sous-commission de la Commission supérieure des conventions collectives, le soin de constater les augmentations de 5 % et plus au budget-type, appelé à constituer le salaire minimum interprofessionnel garanti pour entraîner l'évolution dudit minimum. Les sénateurs ont eu le souci de restituer au Gouvernement cette mission de constatation.

62. Sur leur application, voir *Revue française du travail*, nos 3-4, mars-avril 1951, p. 188-217. On trouvera également une intéressante rétrospective dans le no 275, 12 avril 1951, p. 4-5 de *F. O.* Dès son C. C. N., de mai, *F. O.* adopte le texte suivant (Voir *F. O.*, no 279, 10 mai 1951, p. 4) : « Devant l'attitude patronale hostile, en général, à toute discussion nationale, le C. C. N. recommande aux Fédérations de prévoir une structure nationale permettant des discussions contractuelles par branches d'industries et par région. » Le C. C. N. de novembre ajoute : « par département » (*F. O.*, no 306, 22 novembre 1951, p. 6). De son côté, la C. F. T. C. emploie, dans la motion de son XXVIe Congrès, les termes « des conventions collectives dûment étendues ou des statuts qui fixent les conditions de travail des salariés, leurs droits et leur rôle grandissant, dans l'entreprise et dans la profession ». *Syndicalisme C. F. T. C.*, no 319, 17-23 mai 1951, p. 6. Quant à la C. G. S. I., elle n'a jamais considéré les conventions d'entreprises, ou locales, comme des pis-aller, mais leur a toujours donné la préférence. V. Edmond Devrièse, *D'abord refondre la loi du 11 février 1950*, *Travail et Liberté*, no 186, 14-21 juillet 1951; Fernand Moutardier, *Rien n'empêche le patronat de diversifier les salaires*, *ibid.*, no 194, 29 septembre-6 octobre 1951; *F. O va-t-elle modifier sa position sur les conventions nationales ?*, *ibid.*, no 196, 13-20 octobre 1951.

§ 3. — Les liaisons d'ordre international.

On a toujours F. O à la C. I. S. L., la C. F. T. C. à la C. I. S. C. et la C. G. T. à la F. S. M.

Nous avons déjà indiqué, lors de notre précédente chronique, que le Gouvernement français avait rapporté l'autorisation accordée à la F. S. M. (Fédération syndicale mondiale), considérée comme association étrangère, et que son bureau de Paris avait dû être fermé.

La C. I. S. L. (Confédération internationale des syndicats libres), dont le siège est à Bruxelles, a tenu son IIe Congrès à Milan du 4 au 12 juillet 1951 [63]. On connaît les problèmes de structure qui se posaient à elle : la coordination avec les secrétariats professionnels internationaux (S. P. I.) et le souci de reposer sur une organisation dite « régionale », dans le sens de « par continent ». En dehors des relations avec le B. I. T., le secrétariat régional européen paraît s'être surtout préoccupé d'assurer la représentation des syndicats dans les organismes du plan Marshall, puis du plan Schuman. Mais la C. I. S. L. a eu le souci de prospecter en Afrique, où elle a envoyé deux missions, l'une en Afrique du Nord, l'autre en Afrique Centrale et Occidentale [64]. En général, on reproche à F. O. les conditions un peu confidentielles dans lesquelles sont opérées les désignations des délégations aux Congrès internationaux ainsi que le peu d'intérêt qu'elle est capable de susciter pour les problèmes internationaux, auprès de ses militants [65].

63. Rappelons que son Ier Congrès siégea à Londres, du 5 au 9 décembre 1949, dès sa constitution. Sur le Congrès de Milan, on consultera : *F. O.*, n° 289, 19 juillet 1951, p. 2, 4-5, 8, et n° 290, 26 juillet, p. 8. Les rapports introductifs portaient sur les trois thèmes suivants : 1° Les objectifs du syndicalisme libre et sa lutte contre la menace totalitaire (Meany, A. F. L.); 2° Le rôle du mouvement syndical dans la crise internationale (Jouhaux, F. O.); 3° Les conditions de l'établissement et du maintien de la paix mondiale (Tewson, T. U. C.). Voir le *Bulletin d'information* ronéotypé de la C. I. S. L. et sa revue mensuelle *Monde du Travail libre*.

64. Nous ne dirons rien des difficultés de la C. I. S. L. en Amérique Centrale ou en Asie, ni, *a fortiori*, des tensions entre A. F. L. et C. I. O., n'envisageant l'action de la C. I. S. L. que par rapport au mouvement ouvrier français dans son sens le plus large. Sur la conférence syndicale inter-africaine de Douala (Cameroun), voir *F. O.*, n° 271, 15 mars 1951, p. 8, et n° 272, 22 mars, p. 8.

65. Gilbert Walusinski, *Esquisse d'un bilan de la C. I. S. L.*, *Révol. prol.*, juillet-août 1951, et *A la recherche d'une action syndicale internationale*, septembre 1951; Jacques Mellick, *Forces et faiblesses de la C. I. S. L.*, *Revue syndicaliste*, août-septembre 1951, p. 19-20. Voir aussi L'*Economie*, n° 309, 12 juillet 1951 : *Les organisations syndicales internationales.*

La C. I. S. C. (Confédération internationale des syndicats chrétiens) a tenu la XIXe session de son Conseil à Vienne, les 21-23 novembre 1951, sous la présidence de M. Gaston Tessier. Elle s'est affirmée en s'opposant à la C. I. S L., ce qui laisse peu de chances en faveur d'une unité des deux centrales qui se dressent en face de la F. S. M. [66].

DEUXIEME PARTIE

LA LEGISLATION SOCIALE

Conservant la même attitude que l'an dernier, nous isolerons un texte, pour lui donner la vedette : la loi du 20 mars 1951, concernant le nouveau statut du Conseil économique.

SECTION I. — *La loi du 20 mars 1951.*

La loi du 20 mars 1951 (*J. O.* du 24) et le décret du 10 mai 1951 ont modifié la composition et les conditions de fonctionnement du Conseil économique.

§ 1er. — La nouvelle composition du Conseil économique.

Il atteint désormais 169 membres contre 164 précédemment, avec la loi du 27 octobre 1946 et le décret du 27 février 1947. La différence de 5 membres provient de la réduction de l'effectif des représentants de la « pensée française », ramenés de 10 à 8, et de l'apparition de 7 représentants nouveaux : 4 pour les activités diverses (épargne, propriété bâtie, tourisme, exportation), 2 pour les classes moyennes et 1 pour l'habitat.

Les autres catégories restent sans changement, c'est-à-dire qu'on a toujours 45 représentants pour les salariés, 6 pour les entreprises nationalisées, 24 pour les chefs d'entreprises privées, 10 pour l'artisanat, 9 pour la coopération, 35 pour l'agriculture, 15 pour les territoires d'Outre-mer, 8 pour les associations familiales et 2 pour les sinistrés (total : 154, auquel s'ajoutaient, en 1946-1947, 10 représentants de la pensée française = 164, et auquel s'ajoutent aujourd'hui 8 représentants de cette catégorie, 4 représentants des « diverses », 1 repré-

66. Maurice Bouladoux, *La 19e session du Conseil de la C. I. S. C.*, *Syndicalisme C. F. T. C.*, n° 346, 29 novembre-5 décembre 1951.

sentant de l'habitat et 2 représentants des classes moyennes = 169). Mais il y a d'importantes modifications au sein de la catégorie des salariés.

1° Au sein de la catégorie des salariés.

Avant la scission, la C. G. T. détenait 38 sièges, et 26 après, tandis que F. O. en recevait 11. Les autonomes en avaient 1, la C. F. T. C. 6 et la C. G. C. 1. Aujourd'hui, C. G. T., F. O. et C. F. T. C. sont à égalité et reçoivent chacune 13 sièges, la C. G. C. en obtient 4, la C. G. S. I. 1, ainsi que la C. T. I. (Confédération des travailleurs intellectuels). En outre, il y a une modification dans la catégorie des salariés agricoles.

2° Chez les salariés agricoles.

Sur les 35 représentants de l'agriculture, il y avait, à côté de 30 membres de la C. G. A., 4 représentants de la C. G. T. et 1 de la C. F. T. C. au titre des ouvriers agricoles. Indépendamment d'autres modifications qui atteignent la C. G. A., mais qui ne nous concernent pas ici, les trois centrales ouvrières C. G. T., F. O. et C. F. T. C. sont, une fois de plus, à égalité, et reçoivent désormais chacune un siège. Enfin, une troisième et dernière catégorie intéressant les salariés, celle des représentants des T. O.-M., est également modifiée.

3° Pour les salariés des T. O.-M.

On comptait 3 C. G. T. et 1 C. F. T. C., et on a maintenant 4 représentants sur la base de 1 pour chacune des quatre Confédérations C. G. T., F., O. C. F. T. C. et C. G. C. Au total, cela donne donc 15 représentants à chacune des trois centrales ouvrières C. G. T., F. O. et C. F. T. C. (13 au titre des salariés en tant que tels, 1 ouvrier agricole, 1 syndiqué T. O.-M.) contre 5 à la C. G. C. (4 cadres et 1 T. O.-M.) et 1 à la C. G. S. I.

Signalons enfin une timide velléité de déconcentration : la désignation d'un membre correspondant du Conseil par chaque région économique.

§ 2. — Les nouvelles conditions de fonctionnement du Conseil économique.

La compétence du Conseil est désormais « précisée » de la manière suivante, si l'on peut dire, tant le texte que nous allons

essayer de systématiser demeure confus et volontairement peut-être imprécis.

1° Droit d'examen.

Le Conseil possède une « compétence technique en matière économique et sociale », lui permettant de se saisir, pour avis et suggestions :

a) des projets et propositions de loi relevant de cette compétence, à l'exclusion du budget;

b) des conventions internationales contenant des dispositions d'ordre économique ou financier et soumises à l'approbation de l'Assemblée nationale;

c) de toutes questions économique, sociale ou financière.

2° Attributions consultatives.

Il peut être consulté par le Gouvernement ou l'Assemblée nationale, sur ces différents points, et se trouve alors conduit à respecter des délais pour son examen des questions.

Il semble que, dans les deux cas, examen par saisie directe ou consultation sur mandat, le Parlement entend en Commission (sans qu'on soit assuré que cette « audition » soit obligatoire pour lui) un rapporteur du Conseil.

3° Mission d'information.

a) Une fois par an, le Conseil donne son avis sur le développement des plans économiques nationaux « ayant pour objet le plein emploi des hommes et l'utilisation rationnelle des ressources matérielles ».

b) Deux fois par an, sur l'évolution de la conjoncture économique (« état d'accroissement ou de contraction du revenu national et sur les mesures susceptibles d'élever le niveau de la production, de la consommation et de l'exportation »).

c) Sur les évaluations officielles du revenu national, avant qu'elles ne soient soumises à l'Assemblée nationale.

Section II. — *Les autres manifestations du droit social.*

Les textes les plus importants, en ce domaine, concernent incontestablement les salaires et la Sécurité sociale, deux matières qui font l'une et l'autre l'objet d'autres chroniques, et que

nous ne saurions donc aborder sans risquer de faire double emploi avec elles. Bornons-nous, pour fixer les idées, à en présenter une simple chronologie, réduite au minimum[67].

§ 1er. — En matière de salaires et de Sécurité sociale.

1° Pour les salaires, on mentionnera les deux fixations du salaire minimum interprofessionnel garanti, intervenues avec le décret du 24 mars 1951 (87 francs pour la zone parisienne, 74 francs pour la zone la plus basse), l'autre avec le décret du 8 septembre 1951 (100 francs et 86 fr. 50) sans entrer dans les détails (personnel nourri et logé) ni parler du régime de l'agriculture, qui a fait l'objet de textes distincts.

2° Pour la Sécurité sociale, on se contentera de signaler l'importance de la loi du 1er septembre 1951, pour son redressement financier[68], sans pouvoir entrer dans les détails, ni mentionner les textes relatifs aux prestations familiales et aux allocations pour les vieux travailleurs et les vieux.

§ 2. — De quelques autres textes.

Nous nous bornerons à signaler ici l'intense activité en matière de ratification des conventions de l'O. I. T. (21 en quelques mois, dont 11 concernant le travail maritime), complétée par 6 autres ratifications (l'une multilatérale, 5 autres bilatérales, et concernant toutes la Sécurité sociale).

Gérard DEHOVE.

67. Voir J. Boutard, *Chronique législative, Droit social*, 1° décembre 1950-1er mai 1951, n° de juillet-août 1951; 2° 1er mai-23 juillet 1951, n° de novembre 1951; 3° 23 juillet-24 octobre 1951, n° de décembre 1951; 4° 24 octobre 1951-24 janvier 1952, n° de mars 1952.

68. Charles Viatte, *La loi du 1er septembre 1951 relative à diverses mesures contribuant au redressement financier de la Sécurité sociale, Droit social*, novembre 1951.

LA SÉCURITÉ SOCIALE EN 1951

Sommaire : *Crise de la Sécurité sociale. — Situation financière : allocations familiales, assurance accidents du travail, assurance maladie. — Causes des difficultés de la Sécurité sociale.*

L'année 1951 a été, pour la Sécurité sociale, une année de crise, crise technique et crise d'opinion, la seconde recouvrant, trop souvent, la première.

Pendant des mois, les journaux, la radiodiffusion nationale, les ministres eux-mêmes, nous ont présenté le déficit de la Sécurité sociale comme un élément, et un élément important, du déficit du budget de l'Etat.

Ce sont, nous disait-on, des milliards qui s'ajoutent à tous ceux que nous sommes obligés de fournir pour combler le gouffre des dépenses de l'Etat par des impôts, taxes et autres charges sous le poids desquels nous succombons.

Les journaux n'apportaient aucune précision sur la nature, les causes, les conséquences de ce déficit, qui restait un simple chiffre, qu'on agitait comme un épouvantail, devant nos yeux, pour nous effrayer.

On nous disait et on nous répétait, par la bouche des ministres eux-mêmes, que le déficit de la Sécurité sociale avait été de 35 milliards en 1950, 60 milliards en 1951, qu'il serait peut-être de 60 à 70 milliards en 1952; certains même, et non des moins qualifiés, ont avancé le chiffre de 75 milliards.

Et l'idée que ces milliards allaient s'ajouter à tous ceux qui pèsent déjà sur nos épaules de contribuables nous indisposait, nous irritait.

Et les reproches de grandir, de s'enfler, par moments, avec toute la force d'un raz de marée.

Qu'y a-t-il de fondé dans ces reproches, ces critiques, ces indignations ? Y a-t-il vraiment un déficit de la Sécurité sociale ? S'il existe, quelle est son importance et comment peut-on le faire disparaître ?

Tel est le problème, le problème technique, dont personne ne nous parle.

Avant d'examiner comment ce problème peut se résoudre, il faut se rendre bien compte de *la façon dont il se pose.*

La Sécurité sociale n'est pas un service public, et son budget n'est pas inscrit au budget des dépenses de l'Etat, c'est un organisme privé, comme pourrait l'être une société anonyme, une compagnie d'assurances, par exemple; c'est un organisme privé « chargé d'un service public », suivant la formule adoptée par le Conseil d'Etat.

Cet organisme privé ne reçoit rien de l'Etat. C'est le contraire qui est exact : la Sécurité sociale paie les fonctionnaires de l'Etat, c'est-à-dire les services du ministère du Travail chargés de contrôler le fonctionnement de l'institution et l'application de la loi.

S'il y a un déficit, l'Etat, en droit, ne le supporte pas. Ce sont les assurés, seuls, qui font vivre l'institution par leurs cotisations, comme dans toute société privée.

Voilà un premier point qu'il est indispensable de bien préciser quand on parle du déficit de la Sécurité sociale.

Voyons, maintenant, en quoi consiste le déficit dont on nous parle. Ici, une précision est indispensable. Il n'y a pas de déficit véritable. Jusqu'à aujourd'hui, la Sécurité sociale, avec ses propres ressources, a couvert toutes ses dépenses.

Mais il existe une menace, une menace grave de déficit. Expliquons-nous. La gestion de la Sécurité sociale est confiée à des caisses. A la tête de chacune de ces caisses est un conseil d'administration composé pour les deux tiers de membres élus par les assurés et pour le dernier tiers de membres élus par les employeurs de ces assurés. Ces caisses administrent librement, dans le cadre des lois existantes, les fonds qui proviennent des cotisations, sous le contrôle et la surveillance constante de services administratifs de l'Etat, qui sont la direction générale et les directions régionales du ministère du Travail, les services financiers, en fait les trésoreries générales des finances, les inspecteurs des finances, et enfin, depuis l'an dernier, la Cour des comptes.

Ces services administratifs et financiers ne gèrent pas et n'ont pas le droit de s'immiscer dans la gestion des caisses. Mais ils contrôlent tous les actes des caisses et veillent à l'application

stricte de la législation. Toutes les décisions des conseils d'administration doivent être soumises à la direction générale, qui peut toujours en suspendre l'exécution jusqu'à décision du ministre.

Enfin, une *Caisse nationale de la Sécurité sociale* est chargée, principalement, d'assurer la compensation des charges entre les diverses caisses.

Celles-ci, en effet, reçoivent une part des cotisations fixée, pour toutes, de la même façon, suivant le nombre de leurs assurés. Ainsi, les caisses primaires qui gèrent les risques maladie, maternité, longue maladie et accidents du travail (pour les soins) reçoivent 38,75 % *des cotisations* des assurés et les caisses régionales, qui gèrent le risque invaladité et accidents du travail (pour les pensions), 4,75 % *des cotisations* des assurés. La Caisse nationale, qui gère le risque vieillesse, par l'intermédiaire des caisses régionales de vieillesse et qui assure la compensation (quand une caisse est en déficit), *reçoit* 56,50 % *de toutes* les cotisations.

Jusqu'à présent, certaines caisses ont eu une gestion en déficit pour des causes diverses, les unes accidentelles (mauvaise gestion, risques imprévus), les autres permanentes par suite de la situation particulière de la caisse (certaines caisses peuvent avoir plus de femmes assurées que d'autres, par exemple, dans les régions de l'industrie textile; certaines autres peuvent avoir des assurés à salaires plus bas que d'autres).

Mais la Caisse nationale, qui est chargée, dans tous ces cas, de la compensation, a toujours pu jusqu'ici, avec ses fonds propres, couvrir le déficit de ces caisses, quand il s'est produit.

On peut donc affirmer que, jusqu'ici, il n'y a aucun déficit dans la gestion générale de la Sécurité sociale.

C'est par un véritable abus de confiance qu'on a pu soutenir le contraire. Voici un incident qui éclaire bien cette situation :

A la suite d'une allocution prononcée par le ministre des Finances à la Radiodiffusion, la F. N. O. S. S. (Fédération nationale des organismes de Sécurité sociale) avait envoyé à la presse le communiqué suivant :

« M. René Mayer, ministre des Finances, a déclaré dans l'allocution qu'il a prononcée samedi à la Radiodiffusion : « La Sécu-
» rité sociale devra cesser de rechercher dans les caisses du
» Trésor la solution de ses difficultés. »

Nous tenons à rappeler une fois de plus que la Sécurité sociale n'a jamais reçu quelque subvention que ce soit du Trésor public. Si M. René Mayer veut faire état de « l'avance » de 20 milliards de francs prévue par la loi du 1er septembre 1951, nous devons souligner que cette somme a été attribuée à la Caisse nationale de Sécurité sociale, aux termes mêmes de la loi, « en vue de compenser *partiellement* les prélèvements effectués à la date du 31 juillet 1951, sur les ressources des Assurances sociales, au titre tant des prestations familiales que de celles intéressant la section spéciale des fonctionnaires ».

Il apparaît ainsi que c'est le Trésor qui était et qui reste débiteur de la Sécurité sociale, et non l'inverse.

Bien entendu, ce communiqué de protestation n'a jamais été publié dans aucun journal.

Autre exemple du même ordre :

Au dernier Congrès de la F. N. O. S. S., le ministre du Travail, qui était venu présider la première séance du Congrès, ayant paru prendre à son compte l'affirmation de M. René Mayer, dans son discours, souleva immédiatement une violente manifestation de tous les congressistes, et dut corriger la phrase malencontreusement prononcée.

Donc, nous pouvons affirmer que jusqu'ici il n'y a jamais eu de véritable déficit de la Sécurité sociale, mais seulement des déficits comptables, atteignant certaines caisses ou certains secteurs de la Sécurité sociale.

La vérité, plus simple, c'est que le déficit comptable de certaines caisses, et plus particulièrement des caisses primaires, a augmenté, depuis deux ans, dans des conditions telles que l'on a pu craindre que la Caisse nationale ne puisse plus couvrir ce déficit avec les fonds dont elle dispose.

Si cette éventualité se réalisait comme une entreprise commerciale ou industrielle, la Sécurité sociale devrait déposer son bilan et être déclarée en faillite.

Mais la faillite de la Sécurité sociale, ce serait la faillite d'un service social essentiel de la Nation.

La Sécurité sociale a distribué : en 1949, 218 *milliards;* en 1950, 256 *milliards*, et, en 1951, 337 *milliards* de soins aux malades, aux mères de famille, aux invalides, aux retraités, aux vieux travailleurs. On comprend qu'on ne puisse songer purement et simplement à mettre « la clef sous la porte ».

Il serait parfaitement concevable qu'on fasse appel, en ce cas, à l'Etat pour renflouer cette institution indispensable à la Sécurité sanitaire de la Nation.

On est intervenu, jadis, pour renflouer des banques comme la B. N. C., des entreprises commerciales comme la Compagnie générale transatlantique .Pourquoi n'interviendrait-on pas pour renflouer la Sécurité sociale, si c'était nécessaire ?

Mais, précisément, et c'est ce qu'on oublie de dire trop souvent, les administrateurs des caisses, représentants des assurés, ne veulent pas que cela devienne nécessaire, parce qu'ils ne veulent pas être obligés de faire appel à l'Etat.

Mais si la Sécurité sociale est menacée de déficit, comment, si l'on ne s'adresse pas à l'Etat — et les administrateurs de la Sécurité sont les premiers à ne pas le vouloir — pourra-t-on éviter ce déficit, éviter la faillite ?

Voilà le problème, tout le problème.

Un premier fait est à retenir. Les allocations familiales sont, actuellement, depuis 1949, en équilibre. Elles n'ont pas toujours connu cette situation dans les années précédentes. Le déficit du passé a été bloqué, à un moment donné, à 23 milliards, les Allocations familiales ne sont plus en déficit.

En ce qui concerne les accidents du travail, leur budget est également en équilibre. Les dépenses des caisses primaires et régionales ne dépassent pas normalement les recettes.

En 1951, les recettes ont été de 43.588 millions, et les dépenses de 43.730 millions, soit un léger déficit de 142 millions, très facilement résorbable.

Donc, le déficit affecte, exclusivement, les services de la maladie et longue maladie.

Notons bien que ce déficit n'est qu'un déficit comptable qui serait facilement couvert si l'on payait à la Sécurité sociale ce qu'on lui doit.

Les *Allocations familiales* doivent toujours à la Caisse nationale de la Sécurité sociale 22 milliards de leur déficit passé qui restent bloqués — si je suis bien informé — par suite de l'opposition du ministère des Finances au transfert de ces fonds.

Enfin, la Sécurité sociale a *un patrimoine important*, qu'elle pourrait, au besoin, réaliser. Au 31 décembre 1948, ce patrimoine avait une valeur de 140 milliards, dont 40 milliards d'in-

vestissements. Au 31 décembre 1951, ce patrimoine (disponibilités et investissements) s'élevait à 121.254 millions.

Considérons maintenant la situation financière actuelle : 37 milliards de déficit pour 1951, d'après les derniers chiffres officiels connus.

Notons, en passant, que les augures les plus qualifiés prévoyaient que ce déficit de 1951 devait atteindre 60 milliards, et celui de 1952, 75 milliards (rapport de M. Théo Braun au Conseil national économique).

Comment faire disparaître ce déficit ?

Evidemment, si l'on ne veut pas s'adresser à l'Etat pour subvention ou avance, ce problème ne comporte que deux solutions : réduire les dépenses ou augmenter les recettes.

Ainsi posé, le problème ne semble pas, au premier abord, insoluble. Les recettes de 1951 se sont élevées à 300 milliards (compte non tenu des recettes d'allocations familiales ni des accidents du travail). Le déficit de 37 milliards représente donc 12 % des recettes.

Les dépenses se sont élevées à 337 milliards. Une réduction de 11 % de ces dépenses suffirait à résorber ce déficit.

Si l'on admet que l'on agira dans les deux sens également, il suffira de réduire les dépenses de 6 %, et d'augmenter les recettes de 6 % pour retrouver l'équilibre.

A première vue, cela ne paraît pas impossible. C'est un problème qui ne dépasse pas ceux qu'un commerçant ou un industriel est appelé à résoudre tous les jours.

Examinons le problème sous ses deux aspects, et d'abord sous celui de la réduction des dépenses.

Il est bien évident qu'on ne peut pas songer à réduire les prestations elles-mêmes : un malade *doit* être soigné, un invalide *doit* pouvoir vivre.

Ici cependant se pose la question du petit risque.

On a parlé — on en a beaucoup parlé — de ne pas soigner ou de ne pas couvrir par l'assurance ce petit risque, qu'on appelle, ironiquement, « l'indemnisation pour rhume de cerveau », ou encore « la maladie du petit repos ». En réalité, ce petit risque, c'est la maladie de brève durée que l'on avait l'habitude, jadis, de traiter par le dédain. En supprimant les prestations pour ces petites maladies, par exemple, de moins de dix ou quinze jours, nous dit-on, on réaliserait de grosses écono-

mies. Voilà ce que disent les gens mal informés. Les techniciens ont une autre opinion. D'abord, ils font remarquer qu'il faut distinguer dans les prestations de la Sécurité sociale et la couverture de ces petites maladies deux parties : les prestations en espèces et les prestations en nature.

Les premières sont celles qu'on donne au malade pour remplacer son salaire perdu. Cette indemnité représente une charge relativement légère pour les caisses. Pour les maladies de moins de quinze jours, la charge n'atteint pas 10 % du total des indemnités payées actuellement. A côté de cette indemnité, il y a la prestations en nature, c'est-à-dire le remboursement des frais de médecine et de pharmacie. Ici, le problème se présente sous un autre aspect. Le plus grand nombre de ces maladies, en effet, intéresse les *enfants* des assurés. Supprimer ces prestations, pour les maladies des enfants, serait antisocial et contraire, même, aux intérêts de la santé publique. Par ailleurs, les maladies durant moins de quinze jours — adultes et enfants — représentent 13,70 % des dépenses totales de l'assurance-maladie, qui, elles-mêmes, représentent 25 % environ des dépenses. S'imaginer qu'en supprimant les prestations de petit risques, les charges de couverture du petit risque représentant à peine 0,03 % des dépenses totales, on éviterait le déficit de la Sécurité sociale est une pure rêverie, une pure chimère.

On dit aussi, souvent, que la Sécurité sociale pourrait réaliser d'autres grosses économies sur ses frais de gestion.

C'est une critique facile, et qui porte toujours : Que vaut-elle ?

Jusqu'en 1948, l'ensemble des dépenses de gestion de la Sécurité sociale, y compris celles des services de contrôle du ministère du travail, n'a jamais dépassé sensiblement 5 % du montant des cotisations.

Depuis lors, par suite de la mise en train des nouveaux services, ce pourcentage a été un peu plus élevé, mais n'a jamais dépassé 9 % du total des cotisations.

Ce sont des frais de gestion moins élevés que ceux de toute autre institution d'assurance ou de Sécurité sociale dans le monde entier. Bien moindre, en particulier, que ceux des assurances privées des accidents de travail qui représentaient, avant la Sécurité sociale, 25 % des cotisations versées par les assurés aux compagnies.

Est-ce à dire qu'on ne peut pas faire d'économies sur les dépenses de la Sécurité sociale ?

Loin de moi cette pensée.

Si l'on ne doit pas et ne peut pas faire des économies sur les *prestations* elles-mêmes, on peut certainement en faire *sur le coût* de ces prestations.

En 1938, les prestations des assurances-maladie, maternité, et décès représentaient 2,50 % des salaires soumis à cotisation. En 1951, ces mêmes catégories de prestations — y compris, il est vrai, celles de la longue maladie qui n'existaient pas en 1938 — ont coûté 8,60 % des salaires.

C'est-à-dire qu'entre ces deux dates, le coût global des prestations a donc plus que triplé en pourcentage des salaires soumis à cotisation.

Cette situation s'explique : d'abord, par la situation démographique française, qui comporte, depuis la guerre, une forte natalité et une charge élevée de vieillards; ensuite, par le développement même de l'usage de l'assurance-maladie, à laquelle la classe ouvrière s'adapte de plus en plus — ce que, socialement, il ne faut pas regretter, — et enfin par l'extension du champ de l'assurance-maladie qui, avant guerre, ne comprenait pas la *longue maladie* — la tuberculose notamment — dont le coût dépasse actuellement 20 milliards par an, d'après les derniers chiffres.

Mais ces explications admises, il reste que certains compartiments de ces dépenses doivent permettre des économies substantielles.

Si l'on examine les différents chapitres de dépenses de l'assurance-maladie (régime général), on obtient le tableau suivant :

(en milliers de francs)

	1950	1951
Honoraires médicaux et chirurgicaux	11.029	15.448
Frais pharmaceutiques	16.402	23.973
Frais dentaires	4.796	6.313
Hôpitaux	25.956	30.682
Indemnités journalières	18.609	22.928

Ainsi, trois postes sont en augmentation sensible : les soins dentaires, les frais d'hospitalisation, les frais pharmaceutiques.

Les causes ne sont pas les mêmes pour ces trois catégories de dépenses.

En ce qui concerne *les soins dentaires*, le relèvement des tarifs de remboursement a entraîné un très sensible accroissement de la consommation.

On n'a pas pris assez de précautions pour réprimer les fraudes, c'est un point sur lequel devra se porter l'attention des techniciens, qui devront organiser un contrôle de plus en plus sévère si l'on veut arrêter cette hémorragie de dépenses.

En ce qui concerne les dépenses d'*hospitalisation*, le problème est plus complexe. La Sécurité sociale doit subir l'augmentation massive des prix de journée.

Celui-ci était, en 1938, de 55 francs en médecine, et de 46 fr. en chirurgie, à Paris.

Il était, en avril 1951, en moyenne, 55,43 fois plus élevé en médecine et 58,26 fois plus élevé en chirurgie, alors que le salaire sur lequel est calculée la cotisation de Sécurité sociale n'arrivait qu'au coefficient 17,30.

On a signalé que le régime hospitalier nouveau, qui permet de couvrir tous les frais d'équipement et d'investissement par le prix de journée, aboutit à ce résultat que la Sécurité sociale finance, dans la proportion de 40 %, l'équipement hospitalier français.

On a fait remarquer, au Conseil supérieur de la Sécurité sociale, que, d'après les écritures arrêtées au 31 décembre 1950, des boni, qui atteignent 30 millions dans certains hôpitaux, ont été employés à des investissements coûteux et purement somptuaires.

La même personnalité constatait que dans deux sanatoria dont il avait vérifié la situation financière, en qualité de membre de la Commission de surveillance, il avait constaté des boni de l'ordre de 15 millions par an, ce qui n'avait pas empêché l'administration de relever le prix de journée.

Il y a là une situation qui appelle des remèdes urgents. Il n'est pas possible de laisser subsister de tels errements. On a calculé qu'une décision qui ne ferait pas supporter les frais d'investissement hospitaliers à la Sécurité sociale procurerait une économie de 16 milliards au budget de la Sécurité sociale.

En ce qui concerne les frais pharmaceutiques, l'accroissement des dépenses provient, principalement, de l'usage intensif des *antibiotiques*, dont le *coût* est encore extraordinairement élevé.

Je suis persuadé, avec tous les techniciens qui se sont penchés sur cette question, que les réformes qui ont été préconisées par ces techniciens sur ces trois points, si elles ne résorbaient pas totalement le déficit qui menace, le réduiraient dans de très sensibles proportions.

D'autres réformes dans la gestion des prestations, plus modestes mais pas peut-être moins fructueuses, peuvent être envisagées.

Par exemple, un des abus les plus frappants, et qu'il est, actuellement, impossible de redresser, est celui de la durée des *repos* et *convalescences* prescrits par le médecin traitant. Il serait très facile de corriger cet abus en stipulant que le médecin traitant ne pourra donner plus de huit jours de repos ou de convalescence, le surplus devant être accordé directement par le médecin-conseil de la Caisse (solution proposée au Conseil supérieur de la Sécurité sociale par le docteur Cibrie, représentant des médecins).

De même, en cas d'hospitalisation, il est très fréquent que le séjour des malades à l'hôpital soit manifestement exagéré. C'est là un abus qu'il serait facile de corriger, en établissant un barème général de durée normale d'hospitalisation pour chaque maladie.

On a signalé encore l'anomalie qui fait juger les fautes *personnelles* des médecins — je ne parle pas des fautes professionnelles — par le Conseil de l'Ordre des Médecins.

Par exemple, un médecin marque sur la feuille de maladie deux consultations au lieu d'une. Cela ne devrait pas relever de la juridiction du Conseil de l'Ordre, mais d'une juridiction particulière indépendante.

Ces seules petites réformes suffiraient certainement à atténuer, sinon à supprimer des abus qui pèsent lourdement sur les dépenses pour soins de maladie.

Enfin, un dernier chapitre de dépenses, qui mériterait, à lui seul, une longue étude, est celui des investissements et des dépenses d'action sanitaire.

Des rapports récents des contrôleurs de la Sécurité sociale ont appelé, justement, l'attention publique sur certains abus relevés dans ce secteur.

Il semble bien qu'il y ait eu là une carence regrettable des services du contrôle. Celui-ci ne doit pas être seulement répres-

sif, *a posteriori*, il doit suivre les opérations de tous les organismes, dans tous leurs actes, et soumettre au *veto* du ministre toute opération ou tout projet d'opération qui peuvent paraître suspects ou douteux, toute gestion qui peut paraître défaillante.

Considérons maintenant les recettes.

Il faut écarter, d'abord, une solution simpliste, qui vient naturellement à l'esprit :

Le déficit comptable de 1951 est de 37 milliards qui correspond à une augmentation de 3,13 % du montant actuel des salaires grevés des cotisations. Il suffirait donc de porter la cotisation actuelle de 16 à 19,13 % des salaires pour faire disparaître tout déficit.

Mais c'est une solution financièrement et socialement inadmissible.

On a proposé, depuis longtemps, de relever le plafond des salaires soumis à cotisation. De 264.000 francs au 1er janvier 1949, il est passé à 408.000 francs et à 456.000 francs, dans la loi de finances 1952.

Une source de recettes nouvelles, beaucoup plus importante, pourrait être trouvée dans l'organisation d'une *poursuite plus sévère des fraudes* dans le paiement des cotisations.

On a pu dire au Conseil supérieur de la Sécurité sociale (séance du 27 novembre 1950) : « Il résulte des chiffres officiels, bien qu'ils aient été contestés par le patronat, qu'en 1949, il y a eu 600 milliards de salaires perdus pour la Sécurité sociale, soit 96 milliards de cotisations.

Un autre membre du Conseil supérieur a rappelé qu'une enquête menée à la Caisse de la région parisienne par le service du contrôle à la date du 1er novembre 1950, avait signalé, à Paris, 28.695 employeurs défaillants, dont la dette s'élevait à 17.927 millions, sur lesquels on avait pu récupérer 9.697 millions.

Il n'est pas douteux que les mesures d'ordre technique ci-dessus, et dont toutes ont été mûrement étudiées par les spécialistes, suffiraient à écarter toute menace de déficit pour l'avenir immédiat.

Mais il ne faut pas nous faire d'illusion. Les véritables causes des difficultés actuelles de la Sécurité sociale ne doivent pas être cherchées chez elle, mais en dehors d'elle, et les causes de cet ordre sont, hélas ! très nombreuses.

Les unes tiennent à la conjoncture économique générale, et nous ne pouvons rien, nous, simples techniciens de la Sécurité sociale, au moins directement, contre elles.

De 1947 à 1949, les ressources de la Sécurité sociale ont augmenté de 197 %, et l'accroissement des dépenses, dans le même temps, a atteint 251 %. Il est bien évident que le déséquilibre provient, essentiellement, de ce que les *salaires*, qui servent de base aux cotisations, n'ont pas suivi la hausse générale des *prix*, qui s'est fait sentir sur le prix de toutes les prestations et dépenses générales de la Sécurité sociale, comme sur les prix de tous les produits.

La crise de la Sécurité sociale, dans toute la mesure où cette cause intervient, n'est qu'un aspect de la crise générale économique et sociale que nous vivons en France et dans le monde entier, et cette crise durera tant que nous serons sous le régime de l'inflation, où les salaires sont toujours en retard sur les prix.

Mais il y a d'autres causes — qu'il ne faut pas essayer de dissimuler comme on le fait trop souvent pour justifier notre inaction et excuser notre impuissance — il y a d'autres causes aux difficultés actuelles de la Sécurité sociale, sur lesquelles on pourrait agir.

D'abord, la Sécurité sociale est victime de la malveillance et de l'opposition occulte, mais combien puissante, de certaines administrations publiques, qui n'ont jamais pu admettre qu'un organisme privé comme la Sécurité sociale puisse prélever près de mille milliards — c'est le chiffre auquel on arrive quand on ajoute aux ressources du régime général celles des régimes particuliers, des mines, des chemins de fer, etc., — sans passer par leurs services.

Et à cette opposition tous les moyens sont bons, le dénigrement systématique, les statistiques ajustées et le plus simple et le plus habile, parce que le moins visible, le plus insaisissable qui consiste à laisser imposer, par des lois particulières, des charges nouvelles à la Sécurité sociale, sans création des ressources correspondantes. Par exemple, on augmente le taux de l'allocation aux vieux travailleurs — qui était, en 1941, de 3.600 francs, qui était de 42.000, 45.000 ou 48.000 francs suivant les localités en 1950, et qui a été porté par la dernière loi du 25 septembre 1951 à 56.400, 59.800 et 63.200 francs à partir

du 1er octobre 1951, soit 15, 16 ou 17 fois plus élevé qu'en 1941, sans qu'on ait songé, à aucun moment, à créer des ressources nouvelles correspondantes.

De même, une loi particulière décide de faire bénéficier les étudiants des prestations de maladie et de longue maladie, mais on leur fait un régime particulier en vertu duquel la Sécurité sociale a encaissé 24 millions de francs en 1950, et déboursé 306 millions. En 1951, la Sécurité sociale encaissait, dans les deux premiers trimestres, 31 millions, et déboursait 228 millions.

Par une telle politique, poursuivie méthodiquement, on ruine l'institution de la Sécurité sociale, et on peut proclamer *urbi et orbi* que la faillite de la Sécurité sociale est le fait de la mauvaise gestion de ses administrateurs.

Et ces campagnes de dénigrement systématique ont une action déprimante et à la longue irritante sur l'opinion publique, trop encline, dans cette atmosphère d'inflation généralisée, à accueillir les prophéties les plus pessimistes sur le déficit de la Sécurité sociale comme sur tous les autres éléments de la crise.

Etienne ANTONELLI.

REVUE DES LIVRES

Ouvrages généraux de théorie économique.

Fernandez (Rafael), *La Jornada, teoria del valor economico.* Un vol. in-8° de 372 p., Madrid, Editorial Dossat, 1952.

Le mot *jornada* est intraduisible. Il désigne un intervalle de temps, exactement délimité, homogène, défini par une qualité particulière. Cette séquence s'applique, dans le langage courant, aussi bien au voyage, à l'expédition, au combat qu'à l'acte de la pièce de théâtre ou à la durée de l'existence. Elle se réfère ici à un temps de travail indifférencié, servant d'unité, correspondant à un effort auquel on applique un coefficient de productivité. C'est sur cette double base travail-productivité que l'auteur construit sa théorie de la valeur. Il s'agit donc d'une thèse qui n'est ni classique, ni marxiste.

La plus grande partie de l'ouvrage est consacrée à l'application de cette conception destinée à bouleverser profondément la société actuelle.

Toutes les activités économiques sont organisées sous forme de syndicats ayant à leur tête un Conseil économique central. Une période de préparation est prévue de manière détaillée.

Nous ne croyons pas devoir exposer ici le plan compliqué élaboré par l'auteur pour adapter à sa théorie de la valeur les éléments de l'économie et même la monnaie, car il est infiniment douteux que des dirigeants aient un jour l'idée de s'inspirer de ce travail. Nous nous bornons à le signaler aux théoriciens qui en goûteront le caractère hardi.

Louis Baudin.

Histoire des doctrines économiques.

Grice-Hutchinson (Marjorie), *The School of Salamanca, Readings in Spanish Monetary Theory* (1544-1605). Un vol. in-8° de xii-134 p., Oxford, Clarendon Press, 1952.

Un ouvrage sur l'histoire des doctrines économiques espagnoles bénéficie toujours d'une valeur de rareté. Il est surprenant que l'école de Salamanque, dont nul n'ignore l'éclat, ait été négligée par la plupart des économistes vivant au nord des Pyrénées. Aussi savons-nous gré à M. G.-H. d'avoir mis en lumière quelques théoriciens de la monnaie dont les noms ne figuraient guère jusqu'ici que dans des ouvrages de langue espagnole.

La présentation de l'école est excellente et même pittoresque. Une photographie de la façade plateresque de la célèbre université, un bref aperçu sur les 70 professeurs, la foule bruyante des étudiants, et aussi sur les marchands, changeurs et banquiers trafiquant de monnaie à la Foire de Medina del Campo, situent le lecteur dans l'atmosphère du xvie siècle.

La partie la plus intéressante du livre concerne l'exposé des doctrines. Dès 1544, Luis Saravia de la Calle énonce la théorie subjective de la valeur, reprise par Francisco Garcia en 1583. En 1556, Martin de Azpilcueta Navarro formule la théorie quantitative de la monnaie, clairement et avec exemples à l'appui (douze ans avant notre Jean Bodin). Enfin, Domingo de Soto pose les fondements de la théorie de la parité des pouvoirs d'achat en 1553, diffusée par Tomas de Mercado en 1569. Les textes eux-mêmes nous sont donnés en appendice.

L'auteur est moins heureux lorsqu'il recherche les prédécesseurs de l'école de Salamanque jusque dans l'Antiquité grecque en identifiant coutume et loi sous le nom de « nomos », confusion que nous avons dénoncée ailleurs (*La monnaie et la formation des prix*, 2e éd., p. 262.)

Louis BAUDIN.

Morf (Otto), *Das Verhältnis von Wirtschaftstheorie und Wirtschaftsgeschichte bei Karl Marx*. Un vol. de 133 p., Berne, A. Francke AG. Verlag, Saatswissenschaftliche Studien, neue Folge, Band II., 1951.

Le docteur M. s'est attaché au problème des rapports entre la théorie économique et l'histoire économique chez K. Marx, dans une étude documentée, pourvue d'une abondante bibliographie, écrite dans un style précis et riche.

L'intérêt de cette étude est double : d'une part, elle aborde le problème sur le plan général des rapports entre théorie économique et histoire économique, en reliant les conceptions de Marx à celles des principaux auteurs qui l'ont étudié; d'autre part, elle explicite longuement la conception marxienne : en partant des textes mêmes de Marx, en s'appuyant sur les données philosophiques fondamentales et sur l'ensemble des positions scientifiques de Marx, elle montre comment, à la différence de ceux qui opposent théorie économique et histoire économique comme deux méthodes indépendantes de recherche, ou de ceux qui les unissent par un lien purement formel, Marx les considère comme deux expressions d'une même méthode, comme deux moyens d'atteindre la réalité objective et le contenu concret du processus historique objectif, ou, pour reprendre les termes du docteur M., comme les vecteurs d'un parallélogramme de forces, dont la résultante serait la compréhension de l'évolution historique réelle.

L'auteur montre ainsi comment cette démarche est, pour Marx, le moyen de saisir d'une manière complète et cohérente la totalité des déterminations et des rapports multiples qui constitue la trame du devenir historique, de passer de la réalité extérieure concrète à son appréhension intellectuelle abstraite. Il montre comment cette méthode, par l'unité organique existant entre ses différents éléments, coïncide avec la réalité objective, elle aussi toute formée d'éléments multiples, et permet donc de l'atteindre pleinement, comment ces principes méthodologiques constituent, en définitive, le support de toute la construction économique et sociale de Marx.

On pourrait sans doute regretter que l'auteur ait réduit la définition du problème général des rapports entre théorie économique et histoire économique à quelques schémas (notamment à la controverse Schmoller-Menger), sans se référer aux articles de Sombart, Schumpeter, Hauser, Sée, Lemoine, A. Marchal et de bien d'autres (lacune qui se retrouve dans la bibliographie), et qu'il ait insisté si longuement sur les fondements, bien connus, des conceptions marxiennes sans apporter beaucoup de nouveautés. On pourrait regretter également un certain défaut de composition qui fait alterner, dans un ordre qui n'est pas toujours logique et qui déroute un peu, l'exposé des théories de Marx, l'exposé et la discussion des critiques, l'exposé des conceptions d'autres théoriciens.

Mais, telle qu'elle se présente, l'étude du docteur M. dénote une connaissance solide de Marx, et surtout a le double intérêt de mettre en lumière un aspect essentiel de la méthodologie de Marx que l'on sacrifie trop souvent à l'étude de ses théories proprement dites, et d'appeler l'atten-

tion sur la question des rapports entre théorie et histoire économique dont dépend, en définitive, toute la construction d'une véritable science économique, et surtout d'une véritable histoire économique.

J. MAILLET.

Démographie.

Frumkin (Gregory), *Population changes in Europe since* 1939. Un vol. de 191 p., New-York, A. Kelley, 1951.

Cet ouvrage fait connaître les résultats des travaux poursuivis, avec la collaboration des institutions techniques nationales ou internationales, par un éminent statisticien, afin de chiffrer les changements survenus dans la population des divers pays d'Europe pendant la seconde guerre mondiale et immédiatement après (jusqu'à la fin de 1947). Cet ouvrage étant destiné à faire autorité, il nous a semblé que la façon la plus utile d'en faire un compte rendu serait, bien que ce ne soit pas l'usage, de donner quelques chiffres, obtenus parmi les plus importants. Les pertes dues à la guerre dans les pays d'Europe, non compris l'U.R.S.S. et les Etats Baltes, ont atteint 15 millions, soit 6 millions de militaires et 9 millions de civils, dont plus de 4 millions de juifs [1]. La population de l'Allemagne s'est accrue : 60 millions en 1938, plus de 70 millions en 1950. En raison de la forte natalité, la population totale de l'Europe (non compris les territoires cédés à l'U.R.S.S. après la guerre) est plus élevée à la fin de 1947 (384 millions) qu'en 1938 (375 millions). Sauf en Pologne et en Tchécoslovaquie, le densité moyenne a augmenté dans tous les pays d'Europe.

Georges MALIGNAC.

Statistiques.

Nations Unies (Division des études et programmes de la Commission économique pour l'Europe), *Etude sur la situation économique de l'Europe en* 1950. Un vol. de 297 p., Genève, 1951.

Faisant, une fois de plus, le point de la situation économique de l'Europe, la Commission économique pour l'Europe de l'O.N.U. souligne d'abord les progrès réalisés par l'économie européenne, au cours de l'année 1950 : augmentation de 14 % de la production industrielle grâce à une avance persistante de la productivité; augmentation aussi, bien qu'un peu moins forte, de la production agricole; augmentation impressionnante des échanges, sauf en ce qui concerne ceux entre l'Europe orientale et l'Europe occidentale. L'Europe est devenue, par rapport aux années précédentes, un peu moins tributaire de l'Amérique du Nord pour ses importations et le volume de ses exportations a fortement augmenté. Aussi le problème du dollar, qui paraissait si difficile à résoudre un an plus tôt, semblait-il être en voie de solution fin 1950, et le rapport attribuait ces heureux change-

1. La comparaison des pertes françaises, anglaises et germaniques est des plus significatives.

	Pertes militaires	Pertes civiles: non compris les Juifs	Pertes civiles: Juifs massacrés	Pertes totales
France	250	250	100	600
Royaume-Uni	326	62	»	388
Allemagne et Autriche	3.730	524	280	4.534

ments, à la fois, à l'augmentation de la production européenne, aux ajustements monétaires de l'année précédente, à l'expansion de l'activité économique mondiale déclenchée par la guerre de Corée.

Etudiant ensuite les progrès réalisés pays par pays, les auteurs de l'étude estiment que la production industrielle de l'Europe aurait encore pu augmenter de 13 % en 1951, si elle n'avait été freinée par la pénurie de matières premières. Mais ils montrent que, pour les principales d'entre elles, les approvisionnements sont insuffisants par rapport aux besoins, du fait surtout de l'accroissement continu du taux de la demande des Etats-Unis.

Il en est résulté, dès la fin de 1950, une hausse des cours des matières premières qui a affecté sensiblement le prix des importations européennes.

Sans doute l'essor des exportations dû aux dévaluations fut-il suffisant pour que, malgré cela, la balance des paiements du Continent s'améliorât très nettement, surtout vis-à-vis des Etats-Unis. Sans doute, les avoirs en or et en dollars des pays européens ont-ils pu s'accroître de 1.787 millions de dollars en un an, la Grande-Bretagne étant le principal bénéficiaire de ce mouvement.

Mais, à la fin de l'année, le danger d'inflation était devenu menaçant pour tous les pays européens, et cela d'autant plus que cette inflation provenait, cette fois, de causes extra-européennes. Après avoir examiné la manière dont la hausse des prix à l'importation se répercute sur les prix de revient intérieurs des divers pays d'Europe, les auteurs passent en revue la situation monétaire des principaux d'entre eux et les mesures envisagées par eux pour maintenir la valeur de leur monnaie. Ils ne croient pas à l'efficacité de ces mesures nationales et concluent, d'une manière assez inattendue, en préconisant une valorisation générale des monnaies européennes, accompagnée d'un retour à un système de taux de change plus souple. Ainsi, disent-ils, la charge en dollars des importations de l'Europe se trouverait-elle allégée, ce qui n'est point contestable.

Mais on ne peut s'empêcher de trouver que les membres de la Commisison économique pour l'Europe font un peu trop bon marché des répercussions inévitables d'une telle mesure sur les exportations du Continent. Celles-ci ne pourraient manquer d'être rendues plus difficiles par un relèvement des prix-or européens et il apparaît bien dangereux de risquer de compromettre ainsi les résultats péniblement obtenus en 1950, tant que des preuves tangibles n'auront pas été données par les protagonistes les plus ardents du libre-échange qu'ils sont disposés à en favoriser l'adoption ailleurs que chez les autres.

Comme les précédentes, cette étude contient une documentation tout à fait remarquable et constitue, même pour ceux qui n'en partagent pas toutes les conclusions, une très intéressante et utile analyse de l'évolution économique du Continent européen.

J. Lajugie.

Agriculture et économie rurale.

Saumade (Gérard), *Le marché français des raisins de table*. Un vol. de 194 p., ronéotées. Thèse de droit, Montpellier.

La production et le commerce des raisins de table, en raison de leurs caractéristiques et de leur rapide développement, méritaient une étude d'économiste. Celle que M. S... vient de présenter à la Faculté de droit de Montpellier est remarquable. Basée sur des observations directes et sur les

connaissances théoriques nécessaires pour l'étude d'un sujet aussi complexe, elle est tout à fait complète et se recommande par la clarté de l'exposé. Son principal intérêt est de nous placer en plein dans les difficultés de la pratique. Bien que, sous l'influence de son maître, M. Jules Milhau, M. S... s'efforce à diverses reprises d'établir des formules économétriques; il est trop près des faits et les connaît trop bien pour ne pas faire leur place aux influences psychologiques, aux descriptions précises et aux variations accidentelles. De telles études de marché où les producteurs sont très nombreux, où leurs succès de vente dépendent de la forme des emballages, de la normalisation et du respect général des règles, des procédés de transport, de l'organisation commerciale, du caprice des consommateurs, de la concurrence étrangère, etc., appartiennent plus à l'économie descriptive, à l'économie « littéraire » qu'on se plaît aujourd'hui à dédaigner, qu'à l'économie farcie de mathématiques. On y voit plus clair dans quelques phrases bien faites que dans une équation aux symboles obscurs.

La partie la plus faible sans doute de ce bon travail est la documentation statistique. Ce n'est pas la faute de l'auteur. On s'étonne seulement qu'il construise de si magnifiques déductions sur des chiffres de production et des moyennes de prix dont l'incertitude est ce qu'il y a de plus certain.

M. Augé-Laribé.

J.-P. Barry, *Contribution à la géographie agraire du Languedoc méditerranéen. La cartographie agraire de la commune de Boissières (Vaussage)*. Un vol. de 66+XII p. ronéotées, thèse, Faculté des Sciences, Montpellier.

Je ne puis que signaler, mais je tiens à signaler aux économistes cette étude, d'un réel intérêt en ce qu'elle utilise une méthode neuve et sûre pour caractériser l'évolution agricole. Sous la direction de M. Kuhnholtz-Lordat, le Laboratoire de botanique a entrepris l'examen de différents types de terroirs (*ager* ou partie cultivée; *saltus*, inculte; *sylva*, partie boisée), et il détermine leur évolution et leur qualité présente par l'observation de quelques espèces botaniques communes. Quand on peut, comme c'est ici le cas, combiner ces observations directes avec des documents d'archives, on obtient sur l'évolution agricole des informations d'une grande exactitude. Les méthodes de la « cartographie parcellaire » apporteront à l'économie rurale des informations d'une parfaite précision.

M. Augé-Laribé.

Industrie et organisation de la production.

Schurr Sam H.) et Marschak (Jacob), *Economic Aspects of Atomic Power (Les aspects économiques de l'énergie atomique)*. Un vol. de 289 p., Cowles Commission for Research in Economics, initiated by the Social Science Research Council, Princeton University Press, et Oxford University Press, 1950.

Ce volume, agréablement imprimé sur beau papier et bien relié, appuyé de tableaux, de cartes, d'une copieuse bibliographie et de deux index, précédé d'une longue liste des institutions et des experts qui ont fourni des conseils ou vérifié l'exactitude du texte, est un excellent exemple de ce

que produisent les Américains dans le domaine de la science économique appliquée. On comprend qu'aux Etats-Unis les industriels honorent les économistes, puisque ceux-ci sont en prise directe avec les problèmes pratiques. Cela ne les empêche nullement, d'ailleurs, de faire une large place aux impondérables de la politique, de l'histoire et des décisions humaines. Ainsi, ce livre apporte un témoignage nouveau de la tendance actuelle à réagir contre la compartimentation des disciplines : nos auteurs n'ont pas hésité à étendre leur regard de la technologie à la politique internationale.

Cependant, le but de la recherche est bien précis. Il s'agit de supputer les effets économiques de l'énergie atomique, c'est-à-dire l'influence du prix de revient relatif sur les substitutions de facteurs et sur la géographie des industries.

Une *première partie* analyse la structure des coûts de l'énergie atomique (employée à produire de l'électricité) et celle de l'énergie électrique « conventionnelle ». Naturellement, il ne peut y avoir de réponse numérique absolue. Mais, nous trouvons ici les principales données nécessaires au calcul, ainsi que des méthodes de travail. L'attention est attirée sur le rôle que jouent le prix du charbon, le taux de l'intérêt, le cours du change, etc. Les équations de base sont posées au moyen d'un procédé qui consiste à chercher les seuils hypothétiques à partir desquels telle solution devient plus économique que telle autre. Le terrain étant ainsi bien défriché, on pourra entreprendre des études particulières.

La *deuxième partie* (p. 79 à 216) examine les possibilités d'emploi de l'énergie atomique dans diverses industries (aluminium, ciment, briques, fer et acier, etc.). Le but est d'éclairer les industriels sur les questions suivantes : quel sera l'effet sur les coûts, sur les développements techniques, sur la localisation des industries et sur les débouchés ? Par exemple, dans le cas de la métallurgie, il se pourrait que l'énergie atomique coupe le cordon ombilical liant le haut fourneau à la mine de charbon, puisqu'une énergie atomique aisément transportable pourrait remplacer le charbon. Quant à l'aluminium, la proximité de la houille blanche pourrait perdre de son importance pour la fabrication. Naturellement, le calcul doit tenir compte de la perte sur les investissements existants.

La *troisième partie* traite des effets généraux sur le revenu national, le taux d'accumulation, l'emploi, etc. Les auteurs semblent penser que ces effets de l'énergie atomique seraient assez limités. Il existe déjà des sources qui fournissent l'énergie à bon marché (au moins dans les pays équipés), et il est peu probable que l'économie à attendre de l'énergie atomique soit suffisante pour apporter de grands bouleversements. Ce sont surtout les pays sous-développés qui pourront en bénéficier.

Mais, même si l'effet économique doit être limité, une étude de ce genre présente un intérêt considérable lorsqu'on fait des plans à long terme de développement de l'énergie électrique ou de pool charbon-acier. On aimerait savoir si nos planificateurs ont eu connaissance de l'enquête de la Cowles Commission.

Robert Mossé.

Le gérant : De Peyralade.

Dépôt légal en 1952 (3e trimestre).

26112. — Imprimeries Delmas, Bordeaux (31.0192). — 1952

REVUE

D'ÉCONOMIE POLITIQUE

L'ÉCONOMIE

DE L'UNION FRANÇAISE

D'OUTRE-MER

I

INTRODUCTION

L'ensemble d'études réunies ci-après est né du désir d'opérer une sorte de mise au point de la situation économique actuelle de tous les territoires géographiques, que l'on a pris l'habitude de grouper sous la dénomination de « Pays d'outre-mer ». Deux précisions sont ici nécessaires : l'une touchant le statut politique de ces pays; l'autre visant le caractère même de la présentation qui va suivre.

Sur le premier point, il nous suffira d'indiquer que ce qui a été pris en considération c'est, en principe, tout l'ensemble de « l'outre-mer », quelles que soient les particularités politiques et administratives de ses parties constitutives : Algérie-Pays de protectorat — Territoires d'outre-mer proprement dits et Territoires dénommés « associés » (Cameroun-Togo), enfin les quatre nouveaux Départements d'outre-mer.

Si quelques références ont été faites, de-ci de-là, aux trois Etats associés d'Indochine, aujourd'hui inclus de leur plein gré dans l'Union française, ce n'est toutefois que d'une manière tout à fait incidente. Nous le regrettons, car tel n'était pas notre propos initial.

Mais un exposé de la situation économique en Indochine a été jugé « prématuré » par tous les spécialistes dont nous avons sollicité le concours. Au surplus, une grande partie du Viet-Nam se trouve encore sous l'occupation ennemie. Et la vie économique de sa partie libérée est commandée, pour une large part, par le déroulement des opérations militaires. On voudra donc bien excuser une lacune que nous souhaitons toute pro-

visoire, si tant est qu'une publication de ce genre puisse prétendre à la périodicité (ce sur quoi nous nous expliquons un peu plus loin).

Par contre, en titrant cet ensemble de travaux sous la rubrique générale de « l'économie de l'Union française d'outre-mer », nous y avons inclus délibérément les deux Etats « protégés » d'Afrique du Nord, c'est-à-dire le Maroc et la Tunisie, sans ignorer toutefois que la question de l'appartenance de ces deux pays à la formation dont notre Constitution de 1946 a établi la structure soulève des difficultés dont nous n'avions pas à connaître.

En ce qui touche la nature même des questions ici traitées, c'est naturellement leur caractère économique, du moins à titre principal, qui en constitue le trait commun.

On voudra bien noter qu'en l'état actuel de nos connaissances statistiques[1]*, eu égard aussi à la nécessité de limiter les dimensions matérielles du présent recueil, certaines ambitions nous demeuraient interdites : celle de procéder à une vaste exposition de la situation économique dans l'outre-mer, en s'efforçant de dégager les nombreux problèmes qu'elle met en cause dans chacun des pays (les principaux tout au moins) qui le composent, en soulignant les ressemblances et les divergences, les solidarités et les autonomies; celle aussi de donner à ces études le caractère d'une analyse conjoncturelle sur une certaine période, laquelle, étant donnée la nouveauté de l'effort ainsi tenté, eût pu couvrir les six années écoulées depuis la reprise des relations normales de ces pays avec la vieille métropole européenne. En fait, il ne pouvait s'agir ici, ni d'une encyclopédie, ni d'une première revue annuelle de la situation économique, considérée dans toutes ses manifestations essentielles, comme il est fait pour la France elle-même, depuis de nombreuses années déjà, dans le cadre de la présente publication. Mais l'effort qui se trouve ainsi concrétisé s'inscrit dans une perspective qui devrait aboutir, lorsque la possibilité en sera donnée, à une réalisation du même genre que celle à laquelle sont maintenant habitués les lecteurs de la « Revue d'économie politique ».*

1. Rendons cependant hommage aux efforts déployés, malgré la modicité de leurs moyens matériels, tant par l'I. N. S. E. E. que par le Service des statistiques de notre Ministère de la France d'outre-mer. Les deux tomes jusqu'ici parus de l'*Annuaire statistique de l'Union française d'outre-mer* — 1939-1949 — constituent un instrument précieux et indispensable.

*
* *

Il nous faut encore dissiper une équivoque. Est-il réellement sérieux de vouloir grouper dans une vision d'ensemble des considérations afférentes à des pays si divers de par leur conception géographique, leurs dotations naturelles, leurs données démographiques, leur équipement matériel, l'état des mœurs et du droit, leur situation politique, leur organisation administrative et tant d'autres aspects encore ? Faut-il partager le sentiment si nettement affirmé par l'un des collaborateurs de cet ouvrage, selon lequel l'expression « Union française d'outre-mer » ne « définit rien, sinon la métropole, l'extrême diversité des pays désignés par ce vocable ne pouvant conduire en particulier qu'à des totalisations sans signification réelle » [2].

*Nous voudrions apporter pour notre part quelques nuances à une déclaration aussi catégorique. Outre que tout ensemble quelconque, géographiquement déterminé et délimité, même s'il est discontinu, peut être soumis à une analyse économique (ne faisons au passage qu'une simple référence aux récents approfondissements de la notion si complexe d'*espace *économique), il reste que la partie « ultra-marine » de l'Union française — ou, si l'on préfère, de l'ensemble : métropole + outre-mer — constitue, de par ce que la nature et l'histoire politique en ont fait présentement, et surtout de par ce que la volonté des hommes, constitutionnellement déclarée, vise à en faire dans l'avenir, une entité susceptible de donner prise à une observation et à une élaboration rationnellement fondées. Il ne serait pas impossible de dire de cet ensemble, quelque hétéroclite qu'apparaisse à première vue son actuelle charpente politique, qu'il est économiquement « structuré », si un tel vocable doit désigner, comme il nous semble, selon une définition aujourd'hui classique, un « ensemble de relations et de proportions », dont il est bien évident que la composition interne ne saurait être fixée une fois pour toutes. Mais qu'il y en ait une et qu'il puisse être utile d'en démêler les composantes, ceci nous semble incontestable.*

Bien des éléments permettent le groupement de ces pays dans une commune aperception. N'en signalons que trois, parfaite-

2. Cf. l'étude de Pierre Sanner sur : *Budgets et fiscalité des territoires d'outre-mer.*

ment étudiés par l'un des signataires de cet ouvrage dans l'un de ses récents travaux[3]. *Nous avons affaire ici à des économies dont le caractère de « dépendance » vis-à-vis d'une commune « économie métropolitaine » ne saurait faire de doutes — même si cette dernière doit subir certains « effets » en retour — du fait, naturellement, de l'existence des liens politiques qui associent, pour une part, le destin de l'outre-mer à celui de la « métropole », encore que ces liens ne comportent plus aucun caractère de subordination et, à plus forte raison, d'assujettissement.*

En second lieu, il se trouve que, du fait de leur situation géographique, la plupart des éléments de cet élément se trouvent situés dans des climats, soit désertiques, soit tropicaux, qui ne facilitent pas la mise en valeur.

Enfin, tous ces pays peuvent être dits « sous-développés » et, dans une large mesure, « sous-équipés », ceci vraisemblablement en raison des données naturelles et humaines de leur vie économique et en dépit de leur « entraînement » dans un « sillage » métropolitain.

Pour toutes ces raisons, trop brièvement explicitées, une présentation d'ensemble de problèmes économiques issus, pour une part, de situations naturelles souvent semblables, et surtout d'une commune appartenance à une entité politique impliquant unicité du « centre de décision », du moins en certaines circonstances fondamentales, ne nous paraît donc pas injustifiée.

Il nous a semblé indispensable de commencer par une présentation de l'économie de l'Union française, considérée comme l'ensemble : métropole + outre-mer (y compris : Maroc et Tunisie). Contestera-t-on que ces termes aient une signification réelle ? L'Union française, c'est bien, sans doute, et en premier lieu, la métropole. Mais c'est aussi un Outre-mer influencé par elle et qui, réciproquement, l'influence à son tour. Il nous a semblé qu'une analyse des sphères de cette influence et un essai de dosage de ses flux ne serait pas jugé vain. Sans doute, ne pouvait-il être question de reprendre ici, même sous forme résumée, un exposé de la situation économique en France[4]. *Mais*

3. Luc de Carbon, *L'investissement dans les territoires dépendants*, *Cahiers de l'I. S. E. A.*, série A, nº 8, chap. I.

4. Dans l'esprit, par exemple, où l'ouvrage de M. François Crouzet sur l'*Economie du Commonwealth* (Paris, P. U., 1950) porte, pour les trois quarts, sur le « Royaume-Uni » et pour le dernier quart seulement sur » les problèmes économiques du Commonwealth » (d'outre-mer).

il s'agissait de prendre une vue d'ensemble, selon les propres termes de l'auteur de cette contribution, « des liens économiques essentiels qui, au-delà des allégeances politiques, contribuent le plus fondamentalement à la réalité de l'Union française et qui sont reconnus comme essentiellement de trois sortes : commerciaux, monétaires et financiers »[5].

Il s'agissait aussi de permettre un premier dosage, aussi imparfait fût-il, de l' « importance économique » respective des sous-ensembles en présence, et plus spécialement de la métropole comparée à la totalité de l'outre-mer[6].

Il s'agissait enfin « de prendre en considération les transformations nécessaires qui conditionnaient le maintien de cet ensemble et de tâcher de définir la ligne de son évolution ».

Peut-être estimera-t-on que, logiquement, cet examen général, et pour partie d'avenir, eût été mieux placé au terme qu'au début des études particulières. Nous en convenons volontiers. Toutefois, la raison du choix de l'emplacement tient à un souci de commodité : rappeler au lecteur l'intérêt de ces considérations « ultra-marines », situer, au départ, le secteur extra-métropolitain par rapport à des références dont il lui est possible de prendre connaissance dans la livraison la plus récente de la « France économique *».*

*
* *

Nous devons quelques explications sur l'agencement que nous avons adopté ainsi que sur le contenu des études qui vont suivre. Nous avons pensé en effet qu'il était possible et même fort désirable de procéder à une double série d'examens, conduits, d'une part, par pays ou groupes géographiques de territoires; d'autre part, par catégories de grands problèmes.

Les trois Etats associés d'Extrême-Orient (Viet-Nam, Cam-

5. Ci-après, l'article de Luc de Carbon, II, 1re partie.

6. Dosage qui n'a pas été chiffré dans l'étude, mais qui, approximativement, nous paraît être des quatre cinquièmes de l'ensemble pour la métropole, du cinquième pour l'outre-mer. Cette proportion est d'ailleurs variable selon les secteurs envisagés. Des précisions supposeraient une connaissance au moins approchée des « produits territoriaux annuels » pour tous les pays d'outre-mer, y compris les secteurs d'auto-consommation (à économie de subsistance), ce qui est bien loin d'être le cas. On rappellera que la population de l'ensemble donne quatre neuvièmes à la métropole (Indochine exclue) et un peu plus du tiers seulement, si l'on y comprend les trois Etats associés d'Extrême-Orient. Il s'agit là simplement d'ordres de grandeurs.

bodge et Laos) se trouvant exclus pour les raisons que nous avons précédemment indiquées, nous nous sommes efforcés de n'omettre dans cet inventaire aucun territoire essentiel. Peut-être trouvera-t-on que la place faite à certains d'entre eux se trouve disproportionnée par rapport à leur importance dans l'ensemble. Mais il fallait tenir compte des collaborations finalement obtenues et aussi du fait, notamment pour les trois pays d'Afrique du Nord [7], *que nos moyens d'information y sont relativement plus développés qu'ailleurs. La nécessité de ne pas alourdir commandait un regroupement, chaque fois que la chose s'avérait logique, c'est-à-dire correspondait à une unité économique inscrite sur le terrain et dans les faits. Tel nous a paru être le cas pour l'Afrique du Nord, de même que pour l'Afrique noire.*

L'une des missions des métropoles, plus urgente encore depuis que l'ère de la colonisation a cédé la place à celle des Unions politiques, consiste dans la mise en valeur des pays d'outre-mer qui possèdent vocation au développement.

Il nous a semblé qu'il était utile de réunir un groupe d'études conduites dans cette perspective, qu'il s'agisse de l'agriculture ou de l'industrie, et d'insister — nous y reviendrons — sur les caractères particuliers d'un équipement économique et social soumis aujourd'hui, pour une large part, aux prescriptions prévisionnelles d'un plan [8].

Enfin, le rôle des pouvoirs publics en notre matière est aujourd'hui si important qu'il confirme remarquablement la constatation prophétique formulée, voici quarante ans déjà, par Jules Harmand, perspicace analyste du fait « colonial », selon lequel, dans la promotion économique de l'outre-mer, comme l'on dirait aujourd'hui, « le vrai colon, c'est l'indigène, et le colonisateur, c'est l'Etat ». Partant de cette donnée de base, il nous a paru possible de centrer un dernier groupe de contributions à l'œuvre commune sous l'optique de la « politique économique », au sens le plus large du terme, qu'il s'agisse de la monnaie et du crédit, du commerce et des douanes, des budgets et de la fiscalité, des salaires et de la politique sociale,

7. Le lecteur voudra bien se reporter notamment au volume collectif sur l'*industrialisation de l'Afrique du Nord*, édité sous les auspices du Centre d'études de politique étrangère, chez Armand Colin, Paris, 1952.

8. A vrai dire, programme ou plutôt succession de programmes que plan. Voir l'étude de M. Soudet, ci-après.

enfin des problèmes d'urbanisme et d'habitat que pose dans une acuité souvent tragique le grand fait social de la concentration urbaine[9].

Nous n'avons pas la prétention d'être complet. Plusieurs éléments du vaste ensemble que nous nous proposions de constituer ont dû être abandonnés, soit que la personnalité compétente pour en traiter fît défaut, soit que les moyens d'analyse fussent encore désespérément insuffisants.

Aussi nous excusons-nous de ne rien présenter sur l'organisation du commerce et des transports[10]*, de même que sur l'état des balances des paiements des divers territoires et, mieux encore, sur les comptes généraux de leurs économies respectives. Nous n'en sommes pas là. Ce qu'il est si difficile de mettre au point pour l'économie française elle-même ne pourra pas être réalisé outre-mer avant que la méthodologie comptable ait été perfectionnée et surtout que les moyens d'enregistrement statistique aient été considérablement renforcés. Sur bien des points règne encore à cet égard une obscurité opaque. Souhaitons qu'on la dissipe au plus vite : l'un des moyens de consolider l'Union française est de savoir sur quoi elle porte, ce qu'elle met en cause et en quoi consiste au juste son infrastructure économique.*

*
* *

De l'observation des réalités d'ores et déjà discernables découlent certaines constatations que nous voudrions sommairement rapprocher dans un dernier point de cet avant-propos.

Si, comme nous le pensons, la situation économique d'un ensemble politiquement constitué est, pour une certaine part, le résultat de l'action volontaire et d'un effort constructif des hommes, agissant tant sur le plan des décisions particulières que sur celui des comportements de groupes, et notamment par des interventions de puissance publique, il nous semble logique de parler d'une économie de l'Union française et, dans ce cadre, de considérer particulièrement l'état actuel de l'outre-mer. Cet état est ce que l'ont fait, ce que continuent sans cesse à le faire

9. Etudiée sous tous ses aspects par l'Institut international des civilisations différentes (INCIDI), dans son récent Congrès de Florence (juin 1952).

10. On pourra se reporter sur ce dernier point au très intéressant chapitre IV des *Nouveaux principes d'économie coloniale*, de René Moreux, Paris, 1951.

des millions d'options individuelles et un bon nombre de résolutions de caractère politique. Il est aussi le résultat du jeu d'un système qui, pour respectueux qu'il soit du principe de la liberté d'entreprise, opérant d'ailleurs sur un milieu qui s'apparente encore souvent à la primitivité économique, n'en fait pas moins une large part, et une part encore croissante, à l'action publique, sous des formes très variées et parfois même tout à fait originales[11].

Que la cohérence de cet ensemble laisse encore, sur bien des points, à désirer; que les buts même assignés à l'action publique ne soient pas toujours déterminés avec netteté, ou, lorsqu'ils parviennent à l'être, compatibles, nous en convenons volontiers. Mais il reste que de nouveaux principes ont été posés, plus ou moins explicitement, depuis quelques années, et qu'ils s'éloignent beaucoup de ceux qui constituaient jadis le fondement des politiques économiques « coloniales ».

Les temps du pacte colonial ont vécu, quoiqu'il puisse en demeurer parfois quelques séquelles. Ceux du « self supporting » aussi. Sans aller maintenant jusqu'à dire que ce sont les métropoles qui sont faites pour l'outre-mer, il faut reconnaître que, sur bien des points, les pratiques actuelles sont exactement à l'opposé de celles qui étaient en vigueur à l'époque du mercantilisme[12]. *C'est la métropole qui a pris en charge le financement de toutes les dépenses de « souveraineté » dans l'Outre-Mer. C'est elle qui supporte la part de beaucoup la plus importante des frais imposés par la mise à exécution des plans d'investissements publics. C'est elle qui approvisionne en devises rares les Offices « coloniaux » des changes. C'est sur la monnaie métropolitaine que repose l'édifice curieusement charpenté des monnaies d'outre-mer, mais dont la cohérence paraît (nous n'ignorons pas que le point est discuté) assurée par l'aménagement de la zone-franc, tant dans sa contexture interne que dans ses relations avec l'extérieur. (Rappelons ici qu'une observation de ce genre n'implique nullement méconnaissance de*

11. V. notre étude sur *Les sociétés d'Etat, instruments de mise en valeur de l'outre-mer*, aux *Archives de philosophie du droit*, 1952, n° 1. Cf. aussi Moreux, *op. cit.*, chap. I : *Les principes de l'économie de l'Union française.*

12. Il serait intéressant de pouvoir préciser ce que représentent respectivement la présence de l'outre-mer pour l'économie métropolitaine et, inversement, celle de la métropole pour les économies « ultra-marines ». Mais est-il possible de dresser des comptes par « doit et avoir » dûment chiffrés ? Voir les observations de Luc de Carbon, ci-après.

notre part des avantages d'une interconvertibilité monétaire mise en pratique sur des zones plus larges et, si possible, étendue à tout l'univers. La liberté, parfois relative d'ailleurs, des transferts à l'intérieur de la zone ne représente donc qu'un moindre mal.)

Ainsi, à l'heure présente, une certaine « structure » des relations économiques entre la métropole et l'outre-mer tend-elle à s'établir sur la base d'apports publics métropolitaine (3,7 % du « budget de l'Etat »; 1,2 % du revenu national de la métropole, pour les T. O.-M., selon M. Sanner[13]*; environ le double, si l'on y comprend l'Afrique du Nord) et aussi de placements privés (difficilement chiffrables, mais bien loin d'égaler les investissements publics, sauf au Maroc), honorés par des exportations de marchandises et de services (qui dépassent largement, pour les seuls éléments visibles, le tiers du total de la valeur des ventes métropolitaines à l'extérieur — 36 % en 1950) et compensés, en sens inverse, par des transferts de disponibilités issues, pour la plupart, d'épargnes monétaires, et sur le plan des « flux réels », par des importations en France de produits d'origine « coloniale » (soit un quart environ, en valeur, des entrées « visibles » d'origine extérieure : 26 % en 1950). Bien entendu, pour chacun des pays d'outre-mer considéré isolément, les pourcentages respectifs de ces diverses « relations fondamentales » varient considérablement, et ce n'est pas le lieu d'en dresser ici un tableau complet. Signalons simplement que, pour beaucoup d'entre eux, la métropole représente, et de beaucoup, le premier fournisseur, le client principal et le pourvoyeur à peu près exclusif en capitaux frais.*

Que cet ensemble ne puisse se suffire à lui-même, c'est bien l'évidence. Il connaît quelques déficiences majeures. N'entreprenons point d'en dresser l'inventaire. C'est chose bien connue.

Mais il n'est pas interdit de penser que le milieu naturel n'y a pas encore, tant s'en faut, dispensé toutes ses ressources et que le potentiel humain, en sa si large diversité, reste susceptible de grands perfectionnements, aussi bien dans l'ordre quantitatif que qualitatif. Nous retrouvons ici l'impératif de la mise en valeur, l'impuissance des seuls calculs et décisions privées à la réaliser au rythme voulu, la nécessité d'investissements publics dûment planifiés, à tout le moins « programmés ».

13. Coût de la guerre d'Indochine exclu.

L'ardeur des impatiences locales et l'ampleur des engagements souscrits par la métropole, en particulier sur le plan international, implique des ambitions dont on veut penser qu'elles ne sont point démesurées, tant pour l'économie qui investit dans l'outre-mer, et qui doit concurremment satisfaire à ses propres besoins, que pour les diverses économies « territoriales » insuffisamment équipées et dans lesquelles les apports de capitaux extérieurs doivent être dosés au rythme imposé par les « goulots » les plus rétifs. Sait-on qu'à supposer réalisées les espérances des promoteurs du premier plan décennal de modernisation des territoires d'outre-mer[14]*, on se trouverait, en fin de période, avoir investi en dix ans (en valeur réelle) autant que tout ce qui avait été fait dans ce domaine jusqu'en 1939 ?*

Mais il faut aussi envisager les conditions nécessaires à la poursuite d'un tel effort : la nécessité, pour les capitaux privés, de suivre la voie ouverte par les équipements publics; la réalisation des croissances économiques locales à des taux qui permettent d'assurer les équilibres commerciaux, financiers et budgétaires sans lesquels les investissements perdraient leur justification et tourneraient au gaspillage.

Un mot enfin pour rappeler que ce développement souhaité, pour partie provoqué et pour partie suscité, ne saurait avoir pour but — c'est encore l'évidence — une quelconque self sufficiency. *L'économie de l'Union française, telle qu'elle sortira de la construction qui est en cours, demeurera largement ouverte sur l'extérieur. Il n'est pas interdit de penser qu'elle puisse s'intégrer dans des formations plus élargies, elles-mêmes issues d'un concours conscient de volontés politiques et non point seulement du libre jeu des appétits individuels. Comment harmoniser tous ces désirs ?*

Encore un nouveau thème pour nos méditations.

*
* *

L'ouvrage qui suit ne vise point à la perfection. Il n'est qu'un essai, une sorte de tableau, dont nous remercions la « Revue

14. En fait, il n'y a pas eu de plan unique pour tout l'outre-mer, et le plan des T. O.-M. a dû être lui-même révisé à plusieurs reprises. Cf. l'étude de M. Soudet au présent volume.

d'économie politique » *d'avoir senti la nécessité et reconnu l'opportunité. Si l'Union française, pour se trouver et pour durer, doit chercher à s'établir sur des fondements multiples, dont les plus importants sont sans conteste de nature politique et morale, il reste que l'édification d'une solide infrastructure économique est indispensable au succès de l'entreprise en cours. Il paraissait utile d'en tenter l'analyse, en dépit des difficultés et des lacunes. Les compétences, au surplus, ne faisaient point défaut. Qu'il soit permis au préfacier d'assurer le lecteur, avant qu'il aille plus avant, de l'exceptionnelle valeur des travaux qui se trouvent ici offerts à son jugement.*

Gaston Leduc.

II

L'UNION FRANÇAISE COMME ENSEMBLE ÉCONOMIQUE

« L'Union française, déclare le préambule de la Constitution de 1946, est composée de nations et de peuples qui mettent en commun ou coordonnent leurs ressources et leurs efforts pour développer leurs civilisations respectives, accroître leur bien-être et assurer leur sécurité. » La généralité d'une telle formule, qui sert en quelque sorte de définition, répond à une vue réaliste des raisons et des objectifs susceptibles de rassembler dans une communauté véritable des populations très diverses, réparties outre-mer sur des territoires vingt-deux fois plus étendus que la métropole, eux-mêmes dispersés sous toutes les latitudes.

Cette Union de plus de 100 millions d'habitants, fondée sur une égalité des droits et des devoirs, demeurerait un vain mot si l'extrême variété des territoires, des pays et des populations qu'elle rassemble ne trouvait inscrit sans cesse plus profondément dans la réalité économique ce sentiment de solidarité sans lequel il n'est pas de communauté durable. C'est comme ensemble économique que l'Union française trouve, malgré son caractère hétérogène, ses forces d'attraction interne et connaît ses chances d'atteindre à travers des intérêts particuliers un intérêt collectif, support nécessaire d'un idéal partagé. Les communautés d'intérêt préparent les destins solidaires. Ainsi l'avenir de l'Union française dépend du caractère et de l'évolution de l'ensemble économique qu'elle doit former.

Certes, les liens qui maintiennent cet ensemble paraissent noués étroitement. Depuis la guerre, ils se sont renforcés encore dans le domaine économique, en même temps que par un mouvement inverse les territoires et pays d'outre-mer évoluaient vers une plus large autonomie politique et administrative. Cependant, l'avenir d'un ensemble économique ne dépend pas

toujours du resserrement des liens qui l'ont formé. La cohésion d'une pluralité de territoires dissemblables, politiquement unis ou associés, procède d'une multitude de facteurs, parmi lesquels le degré d'intégration économique et toutes les conditions qu'il implique jouent un rôle primordial.

Mais, d'une part, cette intégration, aussi complète soit-elle, connaît encore des limites plus ou moins reculées suivant la puissance autarcique de l'ensemble ainsi formé : celui-ci peut demeurer plus ou moins dépendant, c'est-à-dire soumis à des attractions extérieures toujours perturbatrices lorsqu'elles s'adressent aux membres les moins satisfaits d'une association de territoires inégalement modernisés.

D'autre part, l'avenir d'un ensemble économique peut un jour se trouver compromis par la dépendance excessive dans laquelle certaines de ses parties se trouvent éventuellement maintenues à l'égard de la communauté. Un moment peut arriver où la survie d'un ensemble économique, apparemment cohérent et formé par une imbrication minutieusement ajustée, dépend d'un relâchement de certains liens économiques, soit qu'un changement de structure ne puisse être refusé sans injustice pour certains des coparticipants, soit que des intérêts locaux méritent de prévaloir sur des intérêts apparemment plus généraux. C'est qu'un grand ensemble économique, même au sein d'une union politique cimentée par une mystique qui l'oriente vers une destinée commune, et même s'il a été construit suivant un processus croissant d'intégration dans le triple domaine économique, monétaire et financier, ne peut ajuster qu'imparfaitement les intérêts particuliers de chaque territoire à ceux de la communauté existante.

L'ensemble économique n'acquiert de cohésion durable que par une solidarité de fait et de cœur qui répartisse également les sacrifices et qui favorise au lieu de l'entraver le développement des territoires moins développés. Pas même au sein d'un ensemble économique équilibré, il n'est possible de méconnaître la puissance effective des réactions, des tendances, voire des principes sur lesquels un List et ses émules ont cru devoir fonder leurs théories et leurs politiques. Il est vrai que l'expérience des guerres n'a pas manqué, dans les ruptures temporaires qu'elles ont imposées, de jeter un doute sur le bénéfice final qu'un groupe de territoires éloignés les uns des autres peut tirer d'une intégration trop poussée.

Tel dans l'ordre privé, c'est au moment où chacun de ses membres en grandissant évolue vers l'autonomie que la famille se construit durablement ou se détruit et non pas lorsque la dépendance des uns aux autres est la plus grande, telle la cohésion de l'Union française comme ensemble économique doit s'apprécier au regard des transformations aujourd'hui nécessaires autant qu'en fonction des liens existants.

On étudiera donc cet ensemble économique en examinant sa situation actuelle et ses perspectives d'avenir.

A. — Situation de l'Union française comme ensemble économique.

Les liens économiques essentiels qui, au-delà des allégeances politiques, contribuent le plus fondamentalement à la réalité de l'Union française, sont essentiellement de trois sortes : commerciaux, monétaires et financiers.

*
* *

Le fait capital tient à la place occupée par la métropole dans le commerce de l'Union française et réciproquement. Cette place n'a cessé de s'élargir, d'une manière particulièrement rapide durant les crises ou à la suite des guerres. De 1900 à 1909, l'Union française recevait 12 % des exportations de la métropole et fournissait 10 % de ses importations. Les pourcentages précédents deviennent respectivement de 1920 à 1929, 15 et 11 %; en 1937, 27 et 26 %; en 1950, 36 et 26 %.

La métropole n'a pas tardé à retrouver après la guerre, dans le commerce de l'Union française d'outre-mer, la place privilégiée qui lui était antérieurement réservée. Pour diverses raisons qui seront ultérieurement soulignées, cette place s'est même encore étendue; car si la métropole fournissait en 1938, 59 % des importations de l'Union française d'outre-mer, elle y participe pour 70 % en 1950. En revanche, la part qu'elle prend aux exportations de ces mêmes territoires a décru de 69 % en 1938 à 61 % en 1950. Le potentiel de production locale, les besoins de devises et les possibilités offertes par les productions de matières premières suffisent à expliquer ce mouvement de régression et pourquoi la part de l'étranger dans l'ensemble des exportations considérées s'élevait à 31 % environ en 1950

contre 28 % en 1938. A l'inverse, la restauration et le développement de l'activité industrielle de la métropole ont provoqué une régression relative des fournitures étrangères qui ont vu leur place décroître de 34 % en 1938 à 23 % en 1950, dans les importations de l'Union française d'outre-mer.

Les relations commerciales entre les diverses parties de l'Union française, métropole exclue, offrent une tendance croissante au développement, mais demeurent encore très faibles (6 à 7 % en moyenne), et il en sera ainsi tant que les progrès de l'industrialisation locale n'offriront pas de possibilités appréciables d'échanges complémentaires.

La place prise par les territoires et pays d'outre-mer dans la vie économique de la métropole n'a cessé de croître avec leur potentiel de production et leur équipement. Le quantum des exportations d'outre-mer a été multiplié en moyenne par 2,5 environ de 1913 à 1938, progression ayant d'ailleurs commandé un mouvement identique des importations et qui s'est développée irrégulièrement selon les phases de la conjoncture; interrompue pendant la guerre, elle a repris sous la double impulsion des efforts de mise en valeur et des cours élevés des matières premières.

Ce développement rapide, bien qu'il n'ait pas intéressé en même temps, ni au même degré, tous les territoires dont il s'agit, n'a pas eu pour effet de modifier jusqu'ici sensiblement l'importance relative des sous-parties de l'ensemble considéré, telles qu'elles peuvent être regroupées en fonction de leurs affinités naturelles. En 1950, comme en 1913, l'Afrique du Nord représente 55 à 60 % du commerce extérieur de l'Union française d'outre-mer. Toutefois, l'importance du Maroc ne cesse de croître; aujourd'hui, l'Algérie n'intervient plus que pour moitié dans le commerce de l'Afrique du Nord, contre 65 à 70 % en 1938 (comme en 1913). Et le commerce extérieur marocain qui s'élevait à 20 % du commerce extérieur algérien en 1913 atteignait 43 % en 1938 et 76 % en 1950.

De même, des déplacements importants sont apparus ailleurs, dans certaines situations relatives; ils sont caractérisés surtout par la régression de l'Indochine et la progression de l'Afrique tropicale.

Le commerce extérieur indochinois représentait en 1913, 18,5 % du commerce extérieur des territoires et pays d'outre-

mer français, 15 % en 1938 et 10 % aujourd'hui. En contrepartie, le groupe africain tropical a progressé de 12 % en 1913 à 14 % en 1938 et 23 % en 1950.

L'examen des grands courants d'importation et d'exportation complétera ces données générales, en fournissant d'utiles informations sur la structure des relations économiques de l'Union française.

Exportations. — On ne s'étendra pas longuement sur la répartition par zone monétaire des marchandises qu'exporte l'Union française d'outre-mer. En effet, cette répartition, pour autant qu'elle diffère de celle d'avant guerre, n'offre peut-être pas un caractère de stabilité ou de croissance significative. La part de la métropole, qui excède encore 60 %, a pu régresser au profit principalement de certains pays membres de l'Union européenne des paiements (notamment Hollande et Allemagne); le rôle joué par la zone sterling peut encore apparaître comme non négligeable puisqu'elle achète comme avant guerre 10 % des produits vendus par l'ensemble de ces territoires; le développement des relations commerciales entre les pays d'outre-mer peut sembler digne d'être mentionné, puisque leurs achats réciproques croissent de 5 à 8 % au cours des dix dernières années; il n'en reste pas moins que les ventes sur l'étranger demeurent limitées aux excédents non absorbés par la métropole, en raison d'une insuffisance de demandes ou en raison de l'attrait des devises qu'il paraît souhaitable d'acquérir pour la collectivité. Cette notion d'excédents apparaît ainsi comme relativement variable et il n'est pas douteux qu'un grand nombre des produits fournis par les territoires d'outre-mer continue de trouver dans la métropole un débouché assez large pour les absorber en majeure partie, sinon en totalité, avec l'appui d'une politique économique appropriée.

La structure des exportations, non par zone de production ou d'achat mais par catégorie de produits, caractérise d'une façon beaucoup plus valable la situation et l'évolution de l'Union française d'outre-mer dans l'ensemble économique qu'elle forme avec la métropole. D'après un certain nombre de produits principaux qui représentent en valeur 82 % du total des exportations des territoires et pays considérés (330,5 milliards en 1950 sur 398 milliards), 62 % concernent

des produits alimentaires, 11,7 % des matières premières végétales ou animales et 9,7 % des produits minéraux. En 1938, le calcul effectué sur les mêmes produits porte également sur 82 % environ du total des exportations (12,68 milliards sur 15,32 milliards) et la répartition conduit aux mêmes pourcentages à 1 % près environ.

L'examen des composantes de chaque groupe d'exportations montre en effet que l'avance des unes est compensée par le recul relatif des autres, de telle sorte que les groupes précédents conservent leurs valeurs respectives. La classification des grands produits, ordonnés suivant l'importance des ventes, se présente de la manière suivante :

Exportations des principaux produits en pourcentage des valeurs totales.

Produits alimentaires			Matières premières végétales et animales			Produits minéraux		
Produits	1938	1950	Produits	1938	1950	Produits	1938	1950
Vins	18,5%	13,7%	Caoutchouc	4,2%	3,1%	Phosphates	3,1%	4,9%
Oléagineux	10 %	11,8%	Coton	0,5%	1,8%	Fer, plomb, manganèse	3,4%	3,5%
Café	2,5%	7,6%	Tabac	0,8%	1,8%			
Céréales	11 %	6,6%	Bois	1 %	1,5%			
Fruits frais et secs	3,5%	4,9%	Fibres végétales	1,6%	1,4%			
Cacao	1,8%	4,7%	Liège	0,9%	1 %			
Légumes frais, secs	2,5%	3,8%						
Sucre, rhum	4,5%	2,9%						
Riz, manioc	7 %	1,4%						

Les progressions relatives de certains produits par rapport aux autres apparaissent nettement dans les pourcentages ci-dessus. Le café, le cacao, le coton, les oléagineux et le tabac en fournissent une illustration. La régression des vins, des céréales, du manioc ou du sucre, forme la contrepartie du développement précédent. En réalité, les chiffres en valeurs ont une signification très relative, car les « terms of trade » ont subi, suivant les produits, des distorsions très variables. Les tonnages eux-mêmes des produits exportés ne peuvent être interprétés sans correctifs; ils concernent en effet parfois des productions qui subissent aujourd'hui sur place un traitement conditionné ou des transformations ayant pour effet d'en réduire le poids tout en accroissant la valeur. Tel est en particulier le cas des arachides : en 1938, l'A. O. F., par exemple,

exporte 360.000 tonnes d'arachides en coques, 169.000 tonnes d'arachides décortiquées et 5.700 tonnes d'huile d'arachides; en 1950, les chiffres sont respectivement : 3.000 tonnes, 208.000 tonnes, 55.000 tonnes. La comparaison des deux années est dès lors délicate. Evalués en terme d'huile, les tonnages produits montrent une régression qui doit se situer aux environs de 25 %. Mais l'accroissement du tonnage traité localement n'est-il pas de nature à compenser sous certains aspects cette réduction ? Pour l'économie locale, la transformation sur place du produit brut en huile est génératrice de revenus, primaires et induits, qui excèdent largement 25 % du prix de la matière première initiale[1]. D'un point de vue plus général, l'économie de fret, l'utilisation du fret ainsi libéré pour de nouveaux besoins, l'augmentation des effectifs de main-d'œuvre dans une situation de plein emploi métropolitain, constituent autant d'avantages appréciables.

Le marché métropolitain s'est ouvert de plus en plus largement à l'accroissement de la production des territoires et pays d'outre-mer de l'Union française et le nombre des produits exportés qu'il ne paraît pas susceptible d'absorber demeure relativement faible (cacao, palmistes, bois, phosphates, minerais rares, etc.).

Le tableau suivant donne une idée de la progression dont il vient d'être parlé :

Exportations de l'Union française sur la métropole.
(En milliers de tonnes.)

	1913	1929	1933	1938	1950	1951
Vins (en millions d'hectolitres)	4,7	9,6	15,1	15,8	11,5	9,6
Arachides :						
Coques	177	286	291	376	1,3	} 197
Décortiquées	0,04	4	6	192	193	
Huile d'arachide	0,01	1,5	0,03	0,2	43,8	38,4
Cacao (fèves et pellic.)	0,7	24,6	35,4	38,7	65,6	48
Café (fèves et pellic.)	1	5	18	59	109	86
Coton (égrené écru)	1	6,5	3,6	10	26,4	33,3
Agrumes	8	18	24	77	254	258
Bananes fraîches	0,1	5	39	178	190	236

1. Au début de 1951, 1 tonne d'arachides décortiquées valant FOB 33.500 francs CFA donne 430 kilos d'huile valant 40.850 francs CFA et 5.450 francs CFA de tourteaux. Au total, la transformation sur place du produit en huile procure pour l'économie locale une valorisation immédiate de 38 % par rapport à la valeur FOB.

Cette progression est encore susceptible de développements appréciables eu égard aux besoins actuels. En effet, au cours de l'année 1951, les importations métropolitaines des produits ci-dessus mentionnés excèdent en général notablement les tonnages fournis par l'Union française. Ceux-ci représentent en effet les pourcentages suivants par rapport au tonnage total importé en France : arachides, 84 %; huile d'arachide, 51 %; cacao, 87 %; café, 57 %; coton, 13,5 %; agrumes, 47 %; bananes, 99 %.

Importations. — Le développement des importations depuis la fin de la guerre apparaît comme la manifestation la plus caractéristique d'une évolution accélérée dans la transformation de la structure des territoires et pays d'outre-mer. Ce développement a déjà accru les tonnages globaux importés dans l'Union française d'outre-mer en 1950 de plus de 35 % par rapport à 1938. En valeur, ces importations sont passées de 14,7 milliards à 595,4 milliards, ce qui représente un coefficient de multiplication d'environ 40. La métropole a été la grande bénéficiaire de cette évolution, car elle fournit aujourd'hui 70 % des produits importés dans l'Union française d'outre-mer contre 59 % en 1938.

Cette extension considérable procède essentiellement de la restauration des économies locales éprouvées par la guerre, et plus encore de la mise en œuvre des programmes et plans d'équipement financés par le secteur public ou par le secteur privé. En conséquence, l'importation des biens d'équipement s'est accrue de façon ininterrompue : le tonnage des matières premières importées nécessaires à l'équipement a progressé de façon particulièrement rapide; c'est ainsi que la quantité de ciment importé a presque triplé, dépassant aujourd'hui 1 million de tonnes, celle des pétroles et hydrocarbures a augmenté de deux fois et demie, tandis que le poids total des véhicules et pièces détachées importés quadruplait.

Mais il est très remarquable de constater que cet effort d'équipement, qui s'effectue actuellement au rythme annuel d'environ 200 milliards de francs d'investissements publics ou privés, n'a pas eu pour effet de déformer notablement la structure des importations d'avant guerre. Si l'on constate une progression particulièrement marquée des achats des biens

d'équipement et de consommation durables, il n'est pas douteux que les revenus créés localement par la mise en valeur aient eux-mêmes engendré un substantiel accroissement des commandes de biens de consommation, et ce double mouvement a eu pour effet d'entraîner vers la hausse l'ensemble des tonnages importés au titre des principales rubriques. La structure des importations tend bien à se modifier, mais progressivement, sans déformation brusque, et il n'est pas impossible qu'au terme de l'exécution des plans d'équipement en cours, une certaine réduction des importations de biens de production amène, par un mouvement inverse, un certain retour vers la structure antérieure.

Le tableau qui suit donne pour 1938 et 1950 la répartition des valeurs importées en provenance de France, d'après la destination économique des produits. Cette répartition porte pour 1938 sur 50 % des importations de l'Union française d'outre-mer avec 8.223 millions et pour 1950 sur 70 % avec 387 milliards environ.

Importations dans l'Union française d'outre-mer.

Catégories de produits	Destination	1938	1950
Energie		1,7 %	3,54 %
Matières premières et demi-produits	— pour l'industrie	21,5 %	18,7 %
	— pour l'agriculture	2 %	1,36 %
Moyens d'équipement	— pour l'industrie	11,2 %	16,6 %
	— pour l'agriculture	0,5 %	1 %
Biens de consommation	— durables	8,4 %	11,7 %
	— non durables :		
	alimentaires	19 %	15,9 %
	autres	35,7 %	31,2 %
		100 %	100 %

(*Bulletin mensuel de statistiques d'outre-mer*, janvier-février 1952, I. N. S. S. E.)

Pour l'ensemble des importations des territoires et pays d'outre-mer, la place occupée par les denrées alimentaires et les tissus est certainement plus élevée encore que le tableau précédent ne le laisse penser d'après sa dernière rubrique, car la majorité des devises accordées aux territoires dont il s'agit est utilisée en achats de biens de consommation. Approximativement, la physionomie des importations dans l'Union

française d'outre-mer peut être schématisée dans cette constatation que quatre grands groupes de produits totalisent en 1950 chacun 70 à 80 milliards, ce qui représente par groupe 15 % des importations globales. Ce sont :

1° les denrées alimentaires;

2° les tissus et vêtements;

3° l'outillage, les machines et pièces détachées;

4° l'énergie, les matériaux, ciments, fers et métaux, bois et ouvrages en bois.

On peut noter comme caractéristique de l'évolution en cours la progression de certains produits particuliers, tels que le sucre, dont la consommation a augmenté de plus de 30 % par rapport à l'avant-guerre; la farine de froment, dont la consommation a doublé; les vins et boissons, dont l'importation a également à peu près doublé. En valeurs, le sucre représente plus de 40 % des importations de denrées alimentaires dans l'Union française d'outre-mer (plus de 33 milliards en 1950, et les vins 15 % (plus de 10 milliards en 1950, alors qu'en revanche, la métropole achète à l'Algérie pour 52 milliards de vins ou de boissons alcoolisées).

Balance commerciale. — Cet effort intense d'équipement a exercé rapidement ses effets sur l'évolution de la balance commerciale des territoires et pays de l'Union française d'outre-mer.

A vrai dire, dans les années d'avant guerre et aussi loin que l'on remonte dans le cas de chaque territoire, cette balance ne s'était présentée que comme très exceptionnellement équilibrée, si toutefois on met à part le cas de l'Indochine. Pour l'ensemble des territoires et pays de l'Union française d'outre-mer, le taux de couverture des importations par les exportations oscillait en moyenne autour de 80 à 90 %. Très exceptionnellement, la proportion était descendue à 55 % durant l'année 1931. Elle avait retrouvé le niveau de 90 % dès 1935 et même atteint un équilibre insolite avec 100 % en 1938. Mais aujourd'hui, le taux moyen de couverture est descendu aux environs de 65 %; c'est dire que la valeur des importations est en général de moitié plus élevée que celle des exportations.

Il est très important d'examiner dans quelles conditions ce déséquilibre se produit et de rechercher s'il doit apparaître comme un phénomène essentiellement temporaire ou si, au contraire, il ne résulte pas de certaines caractéristiques durables. On constatera qu'il procède d'une nécessité, aggravée, certes, en période d'équipement, mais tenant plus encore à la répartition budgétaire des dépenses publiques dans l'Union française. Cette répartition se solde en effet par des mouvements de marchandises au bénéfice des territoires et pays d'outre-mer. Elle se résoud en circuits financiers et commerciaux qui forment des liens non moins importants peut-être que la complémentarité des échanges, raison finale de tout ensemble économique.

L'examen de ces circuits sera abordé lorsque, ayant passé en revue les principaux aspects des échanges économiques et après les avoir situés dans leur explication monétaire et financière, on s'efforcera de résumer les traits caractéristiques de l'ensemble étudié.

Le déficit de la balance commerciale qui s'est installé de façon durable dans l'Union française d'outre-mer est particulièrement important pour l'Afrique du Nord, où, bien qu'il représente un pourcentage plus faible du montant des exportations, il atteint par tête d'habitant plus de trois fois le montant constaté en 1950 dans le reste de l'Union française. Cette situation tient peut-être à une intensité plus grande des opérations de mise en valeur, car l'Afrique du Nord est parvenue à un stade de développement où la capacité d'absorption du capital est beaucoup moins limitée que dans les régions moins évoluées. Peut-être aussi faut-il en chercher la cause dans les caractéristiques différentes des programmes de mise en valeur de l'Afrique du Nord; ceux-ci s'attachent en effet davantage au développement de la production pour l'alimentation des marchés intérieurs, déjà soutenus et stimulés par un pouvoir d'achat important.

La position d'ensemble de la balance commerciale résulte de déséquilibres généralement de même sens pour les divers territoires de l'Union française. Les balances des opérations en francs et en dollars pèsent du poids le plus significatif; le déficit en dollars demeure relativement très lourd (plus du quart du déficit global); le déficit avec la zone franc représente les

quatre cinquièmes du déficit total. En revanche, la situation par rapport à la zone sterling ou par rapport aux autres pays étrangers, demeure excédentaire en 1950, principalement dans le cas de l'Afrique du Nord.

En définitive, pour l'ensemble de la balance en devises des territoires et pays d'outre-mer de l'Union française, le déséquilibre tient à la situation des échanges avec la zone dollar (59 milliards de francs aux importations en 1950, contre 15 aux exportations). Ce passif est en partie contrebalancé par un solde positif de la balance des échanges dans les autres devises (14 milliards pour la zone sterling et autant pour l'ensemble des autres monnaies). Il faut souligner ici que les déséquilibres en dollars représentent pour l'Union française d'outre-mer en 1950 plus de 40 % du déficit des échanges commerciaux métropolitains avec la même zone monétaire. Certains pays ou territoires de l'Union française pourraient se réclamer d'une situation d'ensemble favorable dans leurs échanges avec l'étranger : la Tunisie, le Cameroun et le Togo sont dans ce cas en 1950. Toutefois, il n'est aucun territoire dont les échanges avec les Etats-Unis ne connaissent un déficit considérable. Ainsi est-il vrai de dire que l'appartenance à l'Union française se traduit pour tous les territoires par de plus grandes possibilités d'approvisionnement, non seulement dans la métropole, mais également à l'étranger. Cette situation constitue un des résultats bénéficiaires les plus certains des règles suivant lesquelles fonctionne l'ensemble économique qui constitue l'Union française, règles qui ont avant tout pour objet de soutenir les économies les plus faibles et de favoriser le dévelopement des territoires d'outre-mer.

*
* *

Les relations monétaires et financières qui régissent le fonctionnement de la zone franc expliquent en effet l'établissement des courants commerciaux précédemment décrits. On peut même dire qu'elles créent les liens essentiels qui déterminent le maintien et l'évolution de cet ensemble économique. En effet, dans les relations monétaires avec l'étranger comme dans les relations monétaires internes, la zone franc se caractérise par la mise en œuvre d'une solidarité aussi complète que pos-

sible, et une telle solidarité ne peut que bénéficier aux éléments les plus faibles d'un ensemble économique.

L'unité de la zone franc a été renforcée par la mise en œuvre d'une politique commune dans les rapports monétaires avec l'étranger, tandis que la solidarité de la zone franc a entraîné la création d'un pool de devises dont la métropole s'efforce de compléter les insuffisances. La France finance ainsi en devises d'indispensables achats à l'étranger au profit des territoires et pays de l'Union française, lorsque ceux-ci ne peuvent les effectuer sur leurs propres ressources. En réalité, le déficit de ce pool de devises commun à l'Union française d'outre-mer n'a pas cessé d'être assez lourd. Il figure dans la balance générale des paiements entre la zone franc et les pays étrangers pour les montants suivants :

Union française d'outre-mer (en millions de dollars monnaie de compte).

ANNÉES	MONTANTS DU DEFICIT EN DEVISES	DONT EN MILLIONS DE U. S. DOLLARS
1946	296,7	181
1947	162,6	128
1948	207,5	135,7
1949	167,2	142,8
1950	153	108,5
1951	88	128,5

Un tel déficit qui totalise au cours des six années considérées plus de 300 milliards de francs actuels a bien été réglé par la métropole, mais ne représente en rien un coût net supporté par celle-ci pour les territoires dont elle a la charge. Ce coût serait d'ailleurs très difficile à établir. Raisonnant en termes d'économie réelle ou de bien-être, il faudrait tenir compte de nombreux éléments : noter par exemple les ressources que procurent à la métropole le fret des échanges de l'Union française et les primes d'assurances afférentes aux transports correspondants [2]; tenir compte de l'économie de devises que permet le règlement en francs d'un grand nombre de denrées tropicales consommées sur le marché métro-

2. Fret et assurance comptent pour environ 10 % dans la valeur du commerce extérieur de l'Union française d'outre-mer. Il s'agit donc d'une somme atteignant annuellement près de 100 milliards de francs (dont les trois quarts réglés en francs). Sur ce total, une large part serait à régler en devises si l'Union française n'en permettait pas le règlement en francs et si la métropole devait maintenir ses approvisionnements.

politain[3]; évaluer la diminution de bien-être qui résulterait d'une insuffisance de devises au cas où les marchés d'outre-mer devraient remplacer ceux de l'Union française d'outre-mer comme fournisseur; calculer enfin les incidences multiples qu'aurait pour la métropole la substitution éventuelle de débouchés étrangers à certains débouchés actuels plus ou moins directement protégés.

Ainsi, les sacrifices que la métropole consent au pool des devises sur lequel est réglé le déficit de la balance des échanges entre les territoires d'outre-mer et l'étranger s'accompagnent de contreparties qui pour être souvent occultes n'en sont pas moins réelles.

La solidarité établie entre les territoires et pays d'outre-mer dans leurs relations avec l'étranger se double d'une solidarité entre eux-mêmes et la métropole pour que soit constituée l'unité de la zone franc. Une même réglementation des changes, des mêmes accords monétaires et commerciaux régissent les relations de cette zone avec l'étranger. C'est ainsi que la Commission des Approvisionnements et le ministre des Finances et des Affaires économiques arrêtent chaque année un programme d'importations établi pour chaque territoire en fonction des ressources de changes mises en commun. C'est ainsi encore que les mêmes latitudes bénéficient à chacun des membres de la communauté en ce qui concerne la procédure de négociation des devises et l'utilisation du marché officiel des changes créé en août 1950. Cette politique commune dans les relations monétaires avec l'étranger n'est d'ailleurs que la conséquence de la communauté monétaire réelle que représente la zone franc.

Celle-ci se caractérise en principe par une convertibilité réciproque permanente des différentes monnaies de la zone franc et par un taux de conversion constant. Les modalités suivant lesquelles la liberté des transferts se trouve pratiquement assurée diffèrent avec les territoires suivant les statuts des banques d'émission et les rapports qu'elles entretiennent avec le Trésor. Mais l'orientation des capitaux publics et privés, leurs masses, leurs directions, la situation des balances des comptes et les réserves accumulées par les instituts d'émission ont permis

3. De 1946 à 1951 inclus, la métropole a acheté à l'Union française d'outre-mer des produits d'une valeur cinq fois plus grande que le déficit en devises totalisé ci-dessus.

jusqu'ici d'assurer le libre jeu du mécanisme des transferts et, semble-t-il, de réaliser un équilibre de longue période.

Cette communauté monétaire a été l'instrument qui a permis de rassembler effectivement l'Union française et d'en faire un ensemble économique. En même temps, elle en a stimulé le développement. C'est en effet grâce à cette liberté de transferts des capitaux que le flux des investissements publics et privés originaires de la métropole n'a cessé de s'orienter vers la mise en valeur des territoires et pays qui forment l'Union française outre-mer. Le rôle que le capital étranger a joué dans le développement économique des pays ou territoires dont il s'agit demeure en effet relativement très faible. C'est que l'investissement dans ces territoires a longtemps exigé et exige encore la prise en charge de risques importants que l'attrait du profit n'incite pas toujours suffisamment à affronter. Au contraire, un idéal commun et le sentiment d'accomplir une tâche nécessaire ont ajouté souvent l'argument déterminant aux raisons qui ont poussé les capitaux à s'investir pour mettre en valeur les territoires que la métropole a pris en charge.

Historiquement, les entreprises d'origine métropolitaine qui, ayant survécu aux risques courus, se sont développées outre-mer, ont dû leur succès à l'interconnexion des intérêts métropolitains et locaux qu'elles défendaient. Conservant leur siège dans la métropole, implantant sur le plan local de multiples agences, elles ont peu à peu provoqué l'établissement d'un réseau bancaire, procédant souvent lui-même d'un mouvement d'expansion de banques métropolitaines. Ainsi la production et le commerce local étaient nécessairement axés sur des échanges métropolitains; ceux-ci répondaient à la fois aux mobiles des investissements et aux impulsions du mécanisme bancaire établi pour le financement du court ou du long terme.

Les courants d'échanges avec la métropole se sont trouvés d'ailleurs largement fortifiés par la politique généreuse d'une métropole qui n'a jamais hésité à subventionner largement l'économie ou la mise en valeur des territoires qu'elle avait choisi de conduire vers un état de civilisation moderne. Ces subventions, qui ont revêtu des formes diverses dans le passé (subventions directes d'équilibre budgétaire, soutien des cours de produits coloniaux en particulier durant la crise, prise en charge des dépenses d'équipement ou d'administration),

créaient des revenus nouveaux dont l'emploi devait naturellement être trouvé dans des achats de biens métropolitains. La période d'équipement accéléré qui a fait suite à la dernière guerre a vu l'intensification de ces mouvements internes. De 1948 à 1951, la France a consacré 356 milliards au développement économique de l'Union française d'outre-mer, prélevant pour cet effort d'équipement 282 milliards sur ses propres ressources.

Financement métropolitain, sur ressources publiques, des investissements dans les territoires et pays d'outre-mer.

(En milliards de francs.)

Années	Montants	dont Afrique du Nord
1948	29	16,8
1949	93	43
1950	107,8	58,7
1951	126,3	57,1
TOTAL	356,1	175,6

Environ la moitié de ces dépenses d'investissements publiques se rapporte à l'Afrique du Nord. Pour les territoires relevant du ministre de la France d'outre-mer, environ 55 % des investissements publics ont été financés sur dons du budget métropolitain. La proportion atteint 80 % pour les nouveaux départements d'outre-mer.

Cette situation explique de quelle façon se trouve équilibrée la balance des comptes des territoires et pays d'outre-mer malgré le déficit croissant de leur balance commerciale. En 1949, par exemple, la métropole avait vendu à l'Union française d'outre-mer 108 milliards de plus qu'elle ne lui avait acheté. Cet important déficit s'élevait à la moitié de la valeur des exportations des territoires et pays d'outre-mer. Il avait pour contrepartie 212 milliards de dépenses publiques que la métropole effectuait au titre des dépenses courantes (130 milliards) et des investissements (82 milliards). Déduction faite des recettes publiques encaissées localement (27 milliards), les transferts de la métropole vers les territoires d'outre-mer représentaient ainsi 185 milliards. Cette somme se trouvait largement com-

penser le déficit commercial et les règlements des frets dus par l'Union française d'outre-mer (environ 150 milliards), de sorte que la balance des paiements eût pu sembler ainsi presque équilibrée. Mais il a fallu régler l'excédent des transferts spéculatifs et financiers privés vers la métropole (de l'ordre de 110 à 120 milliards, car en 1949, le déficit global que le Trésor a dû finalement combler s'est élevé à 82 milliards) [4].

Le déficit de la balance commerciale en 1950 est certainement plus considérable encore, et celui de 1951 semble dénoter une nouvelle progression. Il convient toutefois d'indiquer qu'en contrepartie les charges supportées par le budget de l'Etat dans l'Union française d'outre-mer ne cessent elles-mêmes de croître; pour les territoires d'outre-mer proprement dits, ces charges se situent en 1950 à environ 90 milliards, et en 1952 à environ 126 milliards, la répartition de ces sommes étant afférente pour un tiers aux dépenses de la gendarmerie et des forces armées, pour 9 % au fonctionnement des services civils, et pour le surplus aux dépenses d'équipement civil. Ces sommes représentent 70 % de la valeur des exportations des territoires en cause, et l'exemple précédent concernant 1949 eût fourni pour toute l'Union française outre-mer une proportion plus forte encore (212 milliards de dépenses publiques pour 208 milliards d'exportations de l'Union française d'outre-mer).

Certes, rien n'est aujourd'hui nouveau dans le fonctionnement de ce mécanisme qui résulte à la fois de l'ouverture des circuits monétaires d'outre-mer sur les circuits métropolitains et du soin que prend la métropole d'administrer et de mettre en valeur les territoires qui dépendent d'elle. Mais il n'est pas douteux que le phénomène a pris une extension considérable et probablement durable lorsqu'après la guerre la métropole a décidé de prendre en charge une part croissante des dépenses de souveraineté dont auparavant certaines parties incombaient aux budgets locaux. On peut ainsi penser que le déséquilibre actuel des balances commerciales des pays et territoires d'outre-mer, bien qu'il doive s'atténuer au terme de l'exécution des plans de mise en valeur, demeurera notablement plus accen-

4. Cf. *Inventaire de la situation financière*, mise à jour de 1951, p. 57 et 58. Les chiffres relatifs aux pays associés d'Indochine ne sont pas inclus dans les totaux qui figurent ici.

tué qu'autrefois. Cette perspective apparaît d'ailleurs comme la manifestation d'une solidarité économique et financière qui donne à l'Union française une réalité plus sensible. L'argent dépensé par la métropole outre-mer entretient directement ou indirectement un réseau d'activités multiples. Il comporte de substantiels avantages auxquels les bénéficiaires ne renonceront pas aisément.

Réciproquement, l'apport de l'Union française d'outre-mer dans l'activité métropolitaine n'a cessé de croître et il serait mal mesuré par simple référence aux chiffres d'exportation et d'importation des deux parties en cause. Pour s'en tenir aux seuls échanges commerciaux, ceux-ci concourent à la formation du revenu national français pour un montant beaucoup plus élevé que les valeurs constatées en douane. Dans le revenu global, le commerce extérieur se retrouve en effet accru par la masse des revenus adventices créés grâce au pré-financement des produits métropolitains vendus outre-mer et des produits créés à partir des matières premières importées d'outre-mer. Au total, il ne serait pas surprenant que l'on parvienne à situer l'apport de l'Union française d'outre-mer dans le revenu métropolitain à plus de 10 % de ce dernier.

En termes d'économie de bien-être, les calculs conduiraient sans doute à des résultats encore plus marquants, car les denrées tropicales font maintenant partie intégrante de notre régime alimentaire et les produits non-ferreux importés de l'Union française commandent parfois l'élargissement de certains goulots d'étranglement. Enfin, il n'est pas douteux que les débouchés offerts par l'Union française ne présentent pour certaines industries métropolitaines un champ d'action sans lequel elles ne pourraient vivre dans leur développement actuel.

L'Union française repose donc sur un ensemble économique qui présente des avantages considérables pour chacune de ses parties constituantes. Mais la diversité de ces dernières et leur croissance propre s'opposent à la création d'un équilibre immuable. Aussi peut-on dès maintenant prévoir comment les aspects les plus caractéristiques de cet ensemble vont en se modifiant commander une évolution nécessaire. Celle-ci conduira l'Union française d'un régime de soutien souvent unilatéral vers un régime d'association multilatérale.

B. — Caractéristiques et évolution actuelle de cet ensemble économique.

La notion d'ensemble économique est susceptible de gradations indéfiniment variables. L'intégration, dans une même communauté, de territoires éloignés et divers peut en effet correspondre aux différences de potentiel qui naissent de structures temporairement dissemblables. Elle peut également à plus long terme procéder d'une différenciation aussi poussée que possible des tâches dans lesquelles chacun des territoires se trouve peu à peu spécialisé. Cette spécialisation peut être plus ou moins dictée par la nature des choses, s'ajuster aux conclusions d'un calcul économique qui réponde aux intérêts les mieux compris de chaque membre considéré isolément, ou, au contraire, elle peut être imposée plus ou moins directement dans l'intérêt d'un territoire dominant. Dans ce dernier cas, le degré d'intégration sera même souvent le plus poussé. L'application la plus stricte du pacte colonial conduit en effet à la création d'un type d'ensemble économique très fortement uni, du moins en apparence. Les liens ainsi créés prennent le caractère de nécessité impérative, et semblent dès lors d'autant plus puissants. L'expérience montre cependant qu'un tel ensemble devient un jour d'autant plus fragile qu'il semblait fondé sur des relations d'un caractère plus obligatoire.

A l'opposé se rencontrent des ensembles économiques formés sans aucun contrat politique entre nations souveraines, rapprochées par des intérêts financiers et commerciaux suffisamment nombreux et importants. Entre ces deux extrêmes, se situe un ensemble tel que l'Union française. Par une sorte de filiation, les territoires et pays d'outre-mer qui doivent leur développement à la protection et au soutien de la métropole lui demeureront un jour d'autant mieux unis que, parvenus au stade des responsabilités personnelles, ils verront se relâcher les liens de dépendance de leur début.

Comment apparaît donc l'ensemble économique formé par l'Union française, eu égard aux transformations nécessaires qui en conditionnent le maintien ? Quels caractères permanents et quelles modifications inévitables peuvent, dès maintenant, définir la ligne de son évolution ?

*
* *

Un ensemble économique qui double et fonde une communauté politique tend naturellement au développement maximum des échanges complémentaires. Mais il exige plus encore, pour être durable, l'établissement d'une solidarité effective qui s'étende aussi largement que possible aux domaines commercial, monétaire, financier, voire à tous les contacts humains. Cet impératif se traduit nécessairement, avec des nuances variées, dans les rapports d'économie évoluée à économies sous-développées qui unissent la métropole et les territoires dont elle a la charge.

L'Union française comme ensemble économique ne doit pas être seulement un état de fait, mais également un état d'esprit. Certes, la solidarité de l'Union française s'exprime, ainsi qu'il a été exposé précédemment, dans tous les grands secteurs de la vie économique. Une telle solidarité n'est en général vivante et profonde que dans la mesure où elle se traduit par une certaine égalité devant les sacrifices qu'exige périodiquement l'évolution de la conjoncture. Mais il ne s'agit point encore ici d'une solidarité établie entre membres égaux. La métropole jouant le rôle de leader et considérant ce rôle comme une mission est accoutumée et continuera de soutenir, au besoin sur sa propre substance, l'ensemble économique qu'elle gouverne. Le soutien des cours des produits coloniaux, les subventions d'équilibre budgétaire, les charges et dépenses d'administration, ne sont pour elle que des conséquences de responsabilités généreusement acceptées. La règle de l'unité de Trésor, qui veut que le financement des dépenses publiques dans la plus grande partie de l'Union française soit branché directement sur les finances métropolitaines, constitue parmi d'autres un signe de cette solidarité inégale, car les Trésoreries locales reçoivent un flux permanent qui vient du Trésor à Paris.

La volonté de ne sacrifier délibérément aucune partie de l'ensemble aux intérêts de la métropole conduit à des décisions significatives : celles qui tendent à réduire l'importance des liens économiques existants, et néanmoins à fortifier dans ce relâchement l'avenir de l'ensemble économique considéré, lorsqu'il s'agit, par exemple, de l'industrialisation des territoires

d'outre-mer. Celle-ci aura manifestement pour effet de rompre ou d'affaiblir un rythme d'échange éventuellement fructueux pour la métropole. Elle tendra cependant à montrer que l'esprit qui anime l'ensemble économique n'est pas dirigé vers les seuls intérêts métropolitains et n'a pas pour règle de maintenir à l'état permanent certaines dépressions périphériques. Elle substituera aux liaisons économiques, toutes axées sur la métropole, des liaisons latérales qui finalement ne seront pas moins importantes pour faire d'un assemblage économique tenant tout entier à la métropole, une organisation vivante et durable aux multiples interactions.

De même que, pour Lucien Brocard, l'économie nationale n'est pas un groupe homogène, mais constitue un état économique complexe associant économies régionales et locales, de même l'Union française comme ensemble économique évolue vers un état durable par des ajustements permanents, par des sacrifices autant que par des droits, par des renonciations autant que par des associations multi-latérales. Mais, à la différence de l'évolution que constate et explique une théorie de la formation nationale, il faudrait montrer avec insistance comment chaque partie de l'ensemble conserve ici et développe son individualité, requérant dès lors de voir la politique économique commune maximiser son potentiel et sa richesse propre.

On peut affirmer que la politique française tient le plus grand compte de ces impératifs. Les reproches qui ont pu lui être faits méconnaissent, sur des apparences, la réalité de l'action entreprise. Celle-ci a pour résultat d'entraîner une évolution accélérée de l'ensemble économique formé par l'Union française, pour l'amener à un point où aucune subordination économique durable n'aura d'autre fondement que les intérêts réciproques des membres en présence.

(En milliards de francs métropolitains) [5].

Années	Aide américaine	Dont pour l'outre-mer
1948	149	5,1
1949	300	25,6
1950	181	19,1
1951	153	24,8

5. Inventaire de la situation financière 1951, *Statistiques et Etudes financières*, nos 11-12, 1951, p. 354 et 498.

On a reproché à la métropole d'avoir parfois sacrifié les intérêts des territoires d'outre-mer et d'avoir par exemple minimisé la part des crédits Marshall qu'elle leur accordait. Celle-ci n'a pas dépassé 10 % en moyenne.

Mais c'était méconnaître que la métropole a, vis-à-vis des pays et territoires de l'Union française, son propre Plan Marshall, qu'elle fournit sur son contingent le solde de devises qui leur est nécessaire et qu'elle y ajoute au surplus la prise en charge d'un volume de dépenses de toute nature supportées sur son budget. Pour les territoires d'outre-mer, ce volume est souvent supérieur à celui qui leur reste à charge.

Années	Ressources budgétaires propres	Dépenses nettes supportées par l'Etat
1950	80	126
1952 (prévisions)...	115	90

On a reproché à la métropole d'avoir limité les possibilités de ventes sur l'étranger des territoires et pays de l'Union française pour se réserver à bon compte leurs productions. Il n'est pas douteux qu'en effet la métropole ait orienté vers son marché intérieur un grand nombre de productions d'outre-mer. Mais, d'une part, ces productions étaient réglées à la parité des cours mondiaux; d'autre part, insuffisamment connues sur les marchés extérieurs, mal conditionnées, isolées de toute organisation commerciale préexistante à l'étranger, elles se fussent dans de nombreux cas difficilement vendues à des conditions aussi favorables. Au surplus, l'Union française ne constitue une réalité qu'autant que les sacrifices demeurent partagés; et la création puis le soutien des économies d'outre-mer, grâce aux efforts constants de la métropole, méritent, certes, de lui valoir les relatives compensations que constituent des achats prioritaires aux cours mondiaux.

On a reproché à la métropole d'avoir paru défendre insuffisamment l'intérêt de certains territoires de l'Union française, lors de la mise en œuvre de la politique de libération des échanges, qui vient d'ailleurs de subir un si net recul. En réalité, ce reproche était excessif et prématuré. Une politique économique, financière, monétaire et douanière ne peut s'ajuster instantanément aux intérêts de chaque membre, dans une communauté aussi vaste, et des solutions acceptables pour tous ne s'établissent qu'à la longue.

Au surplus, la métropole a trop souvent agi contre ses propres intérêts en faveur des territoires qu'elle gouverne pour être l'objet d'une suspicion fondée. La création du franc de Djibouti rattaché à l'or, le règlement en devises du solde excédentaire de la balance des échanges entre les territoires du Pacifique et la métropole, la création des francs coloniaux et l'indemnisation coûteuse qu'elle a entraînée pour le Trésor en faveur de nombreuses entreprises, ont été des mesures prises exclusivement dans l'intérêt des territoires et pays d'outre-mer.

On a enfin reproché à la métropole, malgré la création de ces francs coloniaux, d'avoir été la cause de l'inflation qu'ont subie depuis la guerre les territoires et pays d'outre-mer. Ce point demeure indiscutable. Il résulte précisément du degré d'imbrication des économies unies au sein de cet ensemble et du rôle capital qu'y joue la métropole. Les budgets individuels locaux comportent en effet une grande partie de produits importés, qui proviennent en quasi-totalité de France. Il en résulte que la hausse des prix métropolitains se répercute presque intégralement, dans un délai souvent inférieur à un an, sur le coût de la vie locale. Le tableau ci-après, utilisant les statistiques officielles disponibles, le montre suffisamment. Bien qu'il n'ait pas toute l'homogénéité souhaitable, il illustre l'incidence inévitable du satellisme naturel de l'Union française d'outre-mer dans l'attraction de la métropole. Celle-ci s'efforce d'en atténuer autant que possible les inconvénients en accélérant la transformation de structure des territoires dont il s'agit.

Indices base octobre ou décembre 1945.

	1946	1947	1948	1949	1950	1951
Prix de gros : Métropole	179	260	420	427	514	647
Prix de détail : Casablanca	178	»	378	400	455	524
Tunis	150	250	421	440	453	523
Douala	146	178	288	369	429	507
Coût de la vie : Dakar	141	178	251	293	301	347
Brazzaville	140	184	282	»	»	529
Tananarive	146	205	»	»	»	465

Un dernier caractère dont il ne peut jamais être fait abstraction concerne l'impossibilité d'établir une politique traitant le développement de l'Union française comme celui d'un ensemble régi par des lois purement économiques. Dans une telle

optique, les considérations de la rentabilité maxima devraient, par exemple, suffire à déterminer le choix, l'importance et la répartition des investissements par branche d'activité et par territoire bénéficiaire. Mais la nécessité de tenir compte des risques impliqués par la conjoncture internationale a conduit parfois la métropole à subventionner chez elle certaines productions que l'outre-mer aurait pu fournir avec de meilleurs rendements et, semble-t-il, à meilleur compte. Tel est le cas des oléagineux dont la culture antérieurement abandonnée en France atteint aujourd'hui, grâce à une politique autoritaire des prix déguisant un régime de subventions réelles, près de 300.000 hectares (avec un objectif de 120.000 tonnes d'huile).

D'autres exemples pourraient être fournis dans le même sens dans le domaine agricole comme dans le domaine industriel. Ils montrent que l'ensemble économique constitué par l'Union française, bien que véritablement et étroitement lié, exige de multiples ajustements, qui tiennent compte des intérêts des parties composantes ou comportent des assurances contre certaines éventualités de la conjoncture. La vulnérabilité de l'économie de l'Union française d'outre-mer dans l'hypothèse d'une guerre ou d'une crise économique a ainsi donné, à travers les craintes qu'elle inspire, des traits particuliers aux programmes d'équipement actuellement en cours d'exécution.

L'intérêt collectif de l'Union française comme ensemble économique n'est pas sacrifié à l'intérêt particulier des territoires qui la composent. Il ne constitue pas non plus un objectif auquel un territoire puisse être lourdement sacrifié. La sagesse réside dans une politique de compromis acceptable qui n'admet pas toujours des solutions simples. Ainsi, pourra-t-il advenir que l'exécution des plans d'équipement les mieux coordonnés entraîne le relâchement relatif d'un certain nombre de liens économiques apparaissant comme particulièrement étroits dans l'Union française d'aujourd'hui.

*
* *

Ce relâchement doit normalement se produire à la fois sur le plan commercial et sur le plan financier.

On a vu que le commerce extérieur des territoires d'outre-mer avait connu depuis la guerre un développement très remarquable et que la métropole y prenait une part sans cesse plus

large. Les besoins de matières premières, de produits alimentaires et d'objets fabriqués sont en effet assez grands pour stimuler des courants d'échanges profitables. A part quelques produits excédentaires, comme l'huile de palme, le cacao, les bois et certains minerais rares, la métropole était et demeure encore capable d'absorber la presque totalité des exportations des territoires de l'Union française d'outre-mer, de même que son équipement lui permet de leur fournir une quantité sans cesse plus importante d'outillage spécialisé ou de biens de consommation et de faire face à la majorité de leurs besoins. Mais la pleine utilisation des ressources locales, vers laquelle tendent les plans d'équipement en cours, modifiera sensiblement la situation. Il n'est pour s'en convaincre que de jeter un regard sur le tableau de certaines exportations actuelles en provenance des territoires d'outre-mer et de les comparer aux objectifs que l'on s'est proposé d'atteindre.

Ces objectifs, fixés en 1946, se sont révélés, à vrai dire, pour la plupart trop ambitieux, du moins par rapport au terme de réalisation prévu. Cependant, il n'est pas interdit de penser qu'ils puissent être ultérieurement atteints, sinon dépassés.

Nombre de productions pourront donc devenir excédentaires par rapport aux besoins actuels de la zone franc, car il n'est pas certain que l'élargissement des marchés de consommation dans l'Union française puisse absorber dans la courte période la totalité des accroissements de production envisagés. Le courant des ventes de l'Union française d'outre-mer sur l'étranger tendra donc à se développer et, en conséquence, les possibilités d'achats de l'Union française d'outre-mer sur certains de ses clients se trouveront accrues.

Principaux produits exportés par les territoires relevant du ministère de la France d'outre-mer. (En milliers de tonnes.)

Produits	1938	1951	1956 (a)
Produits agricoles.			
Total des exportations d'arachides après conversion en arachides en coques	640	429	1.135
Huile de palme	36	21	130
Palmistes	145	118	145
Amandes et beurre de karité (exprimé en beurre)	9	6,7	50
Coton (graines)	3	4,3	17
Café	75	110,5	131
Cacao	95	111,9	130
Bananes fraîches	180	124,9	350
Coton (fibres)	15,7	30,6	62
Sisal	6,9	7,5	30,7
Jute et succédanés du jute	2	7,05	10
Bois.			
Total des exportations de bois après conversion en grumes	358	493	2.701
Ressources minières.			
Or (en tonnes)	6,9	2	31
Diamants (en milliers de carats)	78	208	550
Chrôme (minerai)	42	93	60
Fer (minerai)	»	3	2.000
Rutile	0,2	4,7	30
Mica	0,62	0,68	0,8
Etain (minerai)	0,31	0,19	1

(a) D'après le premier rapport de la Commission de modernisation des Territoires d'outre-mer, objectifs proposés en 1946 et actuellement en cours de révision.

On doit d'ailleurs considérer que le mouvement qui porte l'Europe à rechercher des bases de coopération élargies, à rompre le cloisonnement de ses marchés de consommation, à trouver à ses problèmes communs une solution d'autant plus aisée qu'elle se situera dans un cadre économique plus vaste, entraînera, par le jeu d'une libération progressive des échanges, par la création de pools vert ou de toute couleur, un glissement plus ou moins uniforme de tout l'ensemble économique ici considéré vers le groupement nouveau auquel doit aboutir une coopération européenne efficace. La force attractive de cette communauté élargie pourrait éventuellement devenir assez puissante pour modifier le rythme et la composition des courants financiers et commerciaux dont bénéficie l'Union française d'outre-mer.

Dès maintenant, il est devenu manifeste que les problèmes de croissance accélérée que pose l'ensemble économique formé par les territoires sous-développés dont il s'agit, l'urgence absolue d'en trouver la solution, conduisent à constater l'insuffisance de l'épargne publique et privée de la zone franc et la

nécessité de faire appel très largement au concours du capital étranger. On ne peut douter, en conséquence, que la part relative de la métropole dans le commerce et dans la mise en valeur des territoires qui dépendent d'elle tendra à décroître. Résister à ce mouvement, pour maintenir des liens qui deviennent trop étroits lorsqu'ils ne permettent plus d'assurer la satisfaction de certains besoins essentiels, serait abandonner l'espoir de conduire aussi rapidement qu'il est possible les territoires d'outre-mer vers un niveau de vie moderne.

L'industrialisation en cours dans les territoires de l'Union française aura évidemment pour effet de réduire leur dépendance vis-à-vis de l'extérieur. Si l'on excepte l'Afrique du Nord et l'Indochine, il apparaît qu'aucun mouvement sérieux d'industrialisation n'avait réellement commencé avant la période actuelle dans les territoires en question. D'après la capitalisation boursière des 204 plus importantes valeurs d'outre-mer à revenu variable cotées à la Bourse de Paris au 28 décembre 1950 (Afrique du Nord, environ 57 milliards; Afrique noire, 29 milliards; Etats associés, 18 milliards; Madagascar, 9 milliards), la répartition est en effet la suivante :

	Agriculture	Mines	Industries	Commerce	Divers
Afrique du Nord	12,3 %	46,9 %	14,4 %	1,6 %	24,8 %
Afrique Noire	10,5 %	13,2 %	6,1 %	59,9 %	10,3 %
Etats associés	31 %	4,5 %	19 %	4,5 %	41 %
Madagascar	16,2 %	2,7 %	5 %	52,7 %	23,4 %

La stricte application des lois économiques les moins discutables, la recherche même du profit maximum eussent dû cependant conduire à la création locale d'entreprises de transformation de produits, voire à la création d'industries permettant de ravitailler les marchés intérieurs à des prix moindres ou d'économiser sur le fret à l'exportation. Peut-être la loi des coûts comparatifs n'a-t-elle pas joué avec toute la rigueur que devrait impliquer le fonctionnement correct d'un ensemble économique dans lequel chacune des parties doit bénéficier le plus possible des avantages qu'elle est susceptible de présenter. Les flux d'investissements n'ont peut-être pas toujours suivi la ligne de plus grande pente qui est celle du meilleur rendement. Il est toutefois difficile d'apporter sur ce point des pré-

cisions valables qui fassent ressortir certains effets d'un quelconque pacte colonial. On doit considérer que les calculs économiques sont particulièrement difficiles à établir lorsqu'il s'agit de mesurer la rentabilité d'une entreprise dans l'hypothèse où son établissement se situe à l'intérieur de territoires dont la structure économique et sociale est fondamentalement différente. La balance paraît très incertaine qui a pour objet de comparer les économies de fret et de salaires, dans le cas d'un établissement outre-mer, avec l'accroissement des frais généraux, le coût de la mécanisation et les perspectives de qualification de la main-d'œuvre autochtone. La productivité de celle-ci et la courbe possible de son développement demeurent encore du domaine des supputations.

L'industrialisation locale et le vaste mouvement en cours procèdent ainsi d'un état d'esprit plus que du résultat de calculs préalables. Il est vrai que l'attrait des marchés locaux, dont le pouvoir d'achat est susceptible de s'accroître comme un multiple de l'investissement, exerce sur les chefs d'entreprise une puissance de conviction indiscutable. On peut en voir le signe dans l'exemple que donne, entre autres, en A. E. F. et au Cameroun, la profession bancaire dont le nombre des établissements est passé de 18 en 1944 à 44 en 1951.

Si l'industrialisation a pour effet de réduire l'importance de certains échanges entre la métropole et l'Union française d'outre-mer, elle élargira en revanche la capacité des marchés intérieurs locaux, créera des besoins nouveaux dont la métropole pourra bénéficier, conformément aux relations qui unissent le développement d'un commerce intérieur, la progression des revenus et l'évolution des échanges extérieurs. Déjà le progrès de l'équipement a pour effet de créer une modification durable de la structure des importations, en ce sens que l'entretien et l'amortissement économique du capital investi créent certains besoins d'importation croissants et d'ailleurs très rigides dans l'Union française d'outre-mer. Toutefois, il semble que la progression des importations globales tende à se ralentir actuellement. La capacité d'absorption du capital dans les pays sous-développés est fort peu élastique au-delà d'un certain flux qui paraît aujourd'hui presque atteint dans les territoires dont il s'agit. Au surplus, la régression possible des cours des produits exportés pourrait dans la courte période marquer un

premier recul du pouvoir d'achat local et des importations qu'il commande. La situation est, on le voit, complexe, et l'évolution de longue durée paraît elle-même incertaine en raison des facteurs qui peuvent en modifier la tendance.

Parmi ceux-ci, les modifications dans les flux et les sources du financement peuvent exercer une influence notable. Il n'est pas exclu qu'un certain développement de l'épargne interne, qu'il provienne des ressortissants locaux ou de la politique d'implantation et d'extension des entreprises à capital de provenance extérieure, ait pour effet de modifier l'importance de certains courants financiers actuels. La création d'un marché financier local, lequel existe déjà en Algérie et au Maroc et est projeté dans certains territoires dépendants africains étrangers, pourrait dans un avenir assez proche être envisagée dans d'autres territoires de l'Union française. L'appel aux capitaux métropolitains demeurera, certes, fondamental pour maintenir le rythme de la mise en valeur, mais il pourrait perdre peu à peu son caractère de quasi-exclusivité et être relayé par des capitaux étrangers ou locaux.

Subsistera en tout cas un courant considérable d'échanges reliant la métropole à l'Union française d'outre-mer, en raison de l'endettement public et privé de cette dernière, de la structure du capital investi, de son entretien et de son rendement, et aussi par le jeu des dépenses très importantes que la métropole a prises en charge à demeure dans les territoires de l'Union française.

L'unification de la politique économique qui tend à traiter l'Union française comme un tout homogène et solidaire, face aux projets d'intégration européenne, est également de nature à compenser ce que le desserrement de certains liens économiques pourrait faire perdre à la cohésion de l'ensemble. La création et le rôle joué par la Caisse centrale de la France d'outre-mer, tant dans la mise en valeur des territoires d'outre-mer que dans l'harmonisation des programmes et dans la politique financière qui en conditionne la réalisation, ont préparé un instrument puissant de coordination économique. Le nouveau comité monétaire, créé par l'article 30 de la loi n° 51-592 du 24 mai 1951 et qui a pour objet d'étudier les problèmes de la monnaie et du crédit dans l'Union française, devient le signe par lequel est reconnue l'importance des relations directes ou

indirectes qui unissent toutes les banques d'émission de la zone franc. Il marque l'interdépendance des régions économiques si dissemblables qui, métropole comprise, composent l'Union française.

En se différenciant, en se modernisant, en adoptant une structure plus évoluée, l'économie des territoires et pays d'outre-mer de l'Union française se prépare à s'affranchir de certains liens économiques étroits qui symbolisaient une dépendance autrefois nécessaire. Mais en opérant cette transformation, grâce précisément à la puissance tutélaire avec laquelle ces liens se trouvaient noués, loin de lui sacrifier l'Union française, chaque territoire doit lui donner, dans son propre intérêt, une réalité indestructible, conformément à un idéal qui dépasse de loin les contingences économiques.

Mai 1952.

Luc B. de Carbon.

III

LES COMPOSANTES PRINCIPALES

1. — L'AFRIQUE DU NORD

SON ÉVOLUTION ÉCONOMIQUE RÉCENTE

L'évolution économique de l'Afrique du Nord est commandée par son développement démographique rapide.

La population de l'Algérie atteignait, au 31 octobre 1948, 8.681.000 habitants, dont 973.000 non-Musulmans. Celle de la Tunisie se chiffrait, en 1946, à 2.991.000 habitants. Enfin, celle du Maroc en comportait, lors du recensement de 1947, 8.617.000 dans la zone française. Cela fait une vingtaine de millions de Nord-Africains pour les régions contrôlées par la France.

Cette population se développe rapidement grâce à la sécurité et aux soins médicaux dont elle bénéficie désormais. C'est ainsi que la population algérienne est passée de 4.429.000 habitants en 1896 à 8.681.000 en 1948. Elle a donc presque doublé en cinquante-deux ans. La population musulmane, malgré l'émigration, a plus que doublé, passant de 3.781.000 en 1896 à 7.679.000 en 1948. Tandis que la population européenne d'Algérie, malgré l'immigration, ne parvenait pas à doubler, passant de 578.000 en 1896 à 922.000 en 1948. La population musulmane se développe plus vite que la population européenne, dont la natalité est plus faible. En 1950, il y a eu 202 naissances européennes pour 10.000 habitants, et 457 naissances musulmanes. Malgré une mortalité infantile plus élevée, la population musulmane progresse plus rapidement que la population européenne.

C'est que la population musulmane se développe spontané-

ment, alors que la population européenne, soucieuse de conserver son niveau de vie, contrôle plus ou moins les naissances.

La population européenne subit donc l'effet de la première révolution démographique, celle qui par individualisme pousse à la limitation de la natalité. Cette révolution démographique n'a pas encore atteint la population musulmane en général. Il est vrai que la démographie intéresse désormais les gouvernements, qui tentent de l'influencer. L'ensemble de la population urbaine d'Algérie est déjà soumise à cette influence stimulante.

On sous-estime, généralement, les effets de cette seconde révolution démographique, qui a fait de la démographie l'objet du dirigisme étatique. En Algérie, cette politique démographique se traduit par des allocations familiales, comme en France, sauf pour le secteur agricole. L'Etat tend donc à aggraver le développement démographique, alors qu'en Afrique du Nord ce développement n'a pas besoin d'être encouragé.

En effet, l'Algérie a une population qui, entre 1936 et 1948, s'est développée à raison de 120.000 individus par an. Comme l'Algérie reçoit à l'heure présente de la main-d'œuvre du Maroc français et espagnol, la tension démographique semble encore plus forte dans ces derniers pays.

La population européenne constitue, en fait, la majorité des cadres de l'Afrique du Nord.

En Algérie, sur 1.000 Européens en 1948, 302 étaient des techniciens des industries de transformation, 236 avaient des emplois administratifs et des professions intellectuelles, 125 étaient dans l'agriculture, 111 dans le commerce, 86 dans les services soins personnels et santé, 64 dans les transports, 49 dans les gardes ou l'armée, 16 dans la pêche ou les forêts, 11 dans les mines. Dans l'ensemble, plus du tiers de la popolation européenne, soit 111.881 individus, appartient au patronat et aux cadres supérieurs, tandis que moins des deux tiers (219.714 individus) relèvent du salariat et des cadres inférieurs.

C'est cette élite administrative et économique européenne qui tente de résoudre le difficile problème posé par le développement démographique, aggravé par la politique du gouvernement. Pour cela, il faut nourrir, approvisionner en produits fabriqués, instruire, et loger cette population prolifique. L'effort actuel se poursuit sur le plan agricole, industriel et de l'habitat.

En Afrique du Nord, le rôle de l'administration est plus grand

que dans la métropole. On peut parler, à plus forte raison, de capitalisme d'Etat. En effet, les principales activités et même initiatives économiques relèvent du gouvernement. En Algérie, les houillères du Sud-Oranais, les mines de fer d'Ouenza, les barrages, les chemins de fer, l'électricité et le gaz, la banque d'émission relèvent des pouvoirs publics. Ces derniers contrôlent aussi le crédit agricole coopératif et les secteurs d'amélioration rurale. De plus, c'est à l'Etat surtout qu'incombe l'instruction d'une population rapidement croissante et en partie illettrée. Il a la charge aussi d'une situation sanitaire héréditairement mauvaise.

*
* *

L'agriculture nord-africaine est sous la dépendance directe des pluies. Les céréales occupent la grande majorité de la superficie cultivable. Pour accroître les chances de récolte, on pratique la jachère une année sur deux, et, si possible, la jachère travaillée, afin de faciliter la conservation de l'humidité dans un sol ameubli. Les rendements à l'hectare sont très faibles, de 5 quint. 70 en moyenne en Algérie, avec des écarts à la moyenne considérables, suivant que l'année a comporté ou non des pluies de printemps suffisantes et régulières.

Le rendement moyen est de 8 quint. 20 chez les Européens, et de 4 quint. 50 chez les indigènes. Cette différence tient notamment à la mécanisation de l'agriculture européenne. Le colon a les moyens de labourer plus profondément, plus rapidement et plus souvent. Il use éventuellement d'engrais. Son instruction lui rend le crédit plus accessible. Les Musulmans ayant un compte en banque présentent à leur vendeur leur carnet de chèques et lui demandent souvent de rédiger le chèque, puis ils signent tant bien que mal. Quel effort pour ces hommes représente l'acquisition de la langue française ! Si l'on pouvait simplifier rationnellement l'orthographe, inutilement compliquée, et la grammaire surchargée, on faciliterait grandement la tâche des Musulmans, sans parler des Européens.

Pour favoriser la modernisation de l'agriculture indigène, on a créé les secteurs d'amélioration rurale en Algérie, les secteurs de modernisation rurale au Maroc et les Coopératives de motoculture tunisiennes, œuvre du Plan général de paysannat. Du matériel moderne est fourni aux agriculteurs indigènes, grou-

pés, aidés et conseillés. On espère ainsi élever les rendements à l'hectare pour alimenter la population croissante. En Algérie, il y avait, fin 1951, 158 secteurs d'amélioration rurale : 65 intéressent les céréaliculteurs, 61 les éleveurs de moutons, 29 les arboriculteurs, et 2, enfin, les habitants des oasis.

Il ne faut pas oublier, en effet, l'importance de l'élevage du mouton en Afrique du Nord. C'est du mouton que vit le nomade. Il en mange la viande. Il boit le lait des brebis. Il utilise la laine pour ses vêtements. Il emploie aussi la peau. On avait aménagé en Algérie, en 1950, 350 points d'eau avec puits pour abreuver les troupeaux. Dans toute l'Afrique du Nord, l'administration se préoccupe d'acclimater et de planter dans des zones mises « en défens », des cactus inermes et d'autres herbes résistant plus ou moins à la sécheresse.

Si le nomade élève des troupeaux de mouton, les montagnards, eux, sont des arboriculteurs : l'olivier, le figuier, l'amandier ont leur préférence. L'arbre, par ses racines plus profondes, résiste mieux à la sécheresse. Mais la violence des rares pluies entraîne le sol par érosion. Avec un outillage moderne, le service de restauration des sols creuse à flanc de coteau ou de montagne, en Algérie, des banquettes complantées d'arbres fruitiers où l'eau de pluie peut s'infiltrer.

Les habitants des oasis n'ont pas été oubliés. Il s'agit d'irriguer leur palmeraie, qui sont leur richesse. Des barrages ont été créés, comme celui de Foum el Gherza, qui va permettre d'arroser 1.500 hectares de palmiers dans la région algérienne de Biskra. Mais on a cherché aussi dans le sous-sol la nappe de l'albien, en dessous la nappe phréatique, et ce furent, dans le sud algérien, les forages artésiens récents de Zelfana et de Guerrara.

Les Européens ont vu en Algérie l'extension du vignoble arrêtée par la législation. Au Maroc et en Tunisie, c'est le manque de débouchés qui constitue l'obstacle. Car la population indigène ne consomme guère de vin, et le marché métropolitain n'est pas largement accessible. Alors on s'est tourné vers les cultures irrigables : les agrumes, les primeurs, le coton, les pâturages. Mais pour cela il fallait des barrages.

En Algérie, la politique des barrages d'irrigation est déjà ancienne. Tandis que par un patient effort, toujours renouvelé, on draine les plaines marécageuses, on s'efforce d'abreuver les

régions sèches. Les nouveaux barrages de l'Afrique du Nord sont, en général, plus importants que les anciens barrages algériens. On essaie d'utiliser ainsi indirectement les pluies d'une année sur l'autre pour en régulariser l'action. Mais l'érosion tend à combler les barrages. C'est la lutte perpétuelle de l'homme contre les éléments. Il faut boiser le bassin versant des barrages.

Cette œuvre nord-africaine des grands barrages est générale. Elle a impliqué d'énormes investissements. Une fois le barrage construit, il reste à poser le réseau de canalisation et de tuyaux avec vannes jusqu'aux propriétés d'abord, puis dans celles-ci ensuite. Plus de 70.000 hectares sont actuellement ainsi irrigués ou équipés pour l'irrigation en Algérie, et ce n'est qu'un début.

On ne peut énumérer ici tous ces barrages : celui du Ghrib et d'Oued Fodda pour la vallée algérienne du Chélif, celui de Nebeur sur l'oued Melligue en Tunisie, qui doit permettre d'irriguer 40.000 hectares dans la vallée de la Medjerda; celui de dérivation de l'Oum er Rbia, au Maroc, rendant possible l'irrigation de 50.000 hectares dans la plaine des Beni Amir; celui d'Imfout sur l'Oum er Rbia, qui doit permettre d'irriguer 100.000 hectares; celui sur la Moulouya, qui doit rendre irrigables 30.000 hectares dans la plaine des Triffa au Maroc français et 17.000 hectares au Maroc espagnol. C'est une œuvre grandiose et bienfaisante, mais qu'il faudra défendre contre l'envasement. Les terres irriguées peuvent donner un rendement à l'hectare beaucoup plus élevé. Elles peuvent procurer deux récoltes successives par an : une de pommes de terre, par exemple pendant l'hiver et au printemps, près du littoral, suivie d'une d'arachides l'été et à l'automne. La culture de l'arachide est trop négligée en Afrique du Nord; si elle exige une vigilante attention lors du séchage après la récolte, elle se recommande par la nombreuse main-d'œuvre qu'elle nécessite et par sa valeur alimentaire.

Les barrages d'irrigation ont été accessoirement utilisés pour l'électrification au moyen d'usines hydroélectriques de pied de barrage. Ces usines fonctionnent surtout au printemps et en été, à l'occasion des irrigations.

*
* *

C'est que l'Afrique du Nord n'est pas riche en force motrice. Elle possède peu de charbon. Le Maroc est le mieux pourvu avec le gisement de Djerada, à 58 kilomètres d'Oujda, d'où l'on pense extraire 600.000 tonnes d'anthracite cette année contre 368.000 tonnes par an précédemment. On a dû faire appel à des intérêts financiers belges et français pour améliorer l'équipement. Les Etats français et chérifien sont de nouveau minoritaires.

Au contraire, les houillères du Sud oranais, qui exploitent les gisements algériens de Kenadsa, sont une régie. La situation de cette mine à 770 kilomètres du littoral gêne l'exploitation commerciale.

L'extraction, qui a été de 246.600 tonnes en 1951, ne se poursuit que grâce à une subvention. Mais l'éloignement du littoral permet d'envisager une extension de l'exploitation pour des raisons militaires.

La Tunisie, qui est dépourvue de gisements de houille, ne possède que quelques gisements de lignites principalement au Cap Bon; leur exploitation a été arrêtée en 1951.

L'Afrique du Nord est encore moins bien pourvue de pétrole. Elle a déçu déjà bien des espoirs, mais les recherches se poursuivent fiévreusement. En Tunisie, la prospection est poursuivie tant par l'Etat français et tunisien que par la Standard Oil et la Royal Dutch Shell, suivant les régions.

En Algérie, une Société nationale de recherches et d'exploitation des pétroles d'Algérie, avec participation égale de l'Algérie et de l'Etat, poursuit la prospection dans diverses régions. La Société des pétroles d'Aumale a trouvé du pétrole : 8.641 tonnes en 1951, dans la région de Sidi Aïssa; elle le raffine sur place dans une usine démontable, mais elle a fait venir, en mars 1952, une usine souterraine démontée d'Autriche, qu'elle se propose d'installer sur la commune d'Aïn Taya, près de l'Ecole de l'air, distante d'une vingtaine de kilomètres d'Alger. La proximité du port de Lapérouse fait penser qu'il ne s'agira pas seulement de distiller le pétrole de Sidi Aïssa, mais, éventuellement, à la longue, celui du Moyen-Orient. L'installation d'un port pétrolier à Lapérouse contribuerait à gâcher le plus beau

site touristique et balnéaire des environs d'Alger. Une usine souterraine ailleurs eût été mieux indiquée.

Au Maroc, c'est la Société chérifienne des pétroles, groupant le Bureau de recherches et de participations minières, la Compagnie française des pétroles, l'Office national des combustibles liquides et un groupe privé, la Financo, qui se charge de la prospection. On a obtenu jusqu'à 6.000 tonnes par an dans la région de Petitjean, où la distillerie fut entreprise. Cette distillerie élabore les 18.000 tonnes par an que fournissent les puits de la vallée de l'oued Beth; elle s'équipe pour traiter 100.000 tonnes par an.

Pauvre en charbon et en pétrole, l'Afrique du Nord utilise de plus en plus l'énergie hydraulique pour obtenir de l'électricité.

Après avoir utilisé les barrages d'irrigation pour produire accessoirement, grâce à des centrales hydrauliques de pied de barrage, de l'électricité, l'Algérie a entrepris la construction de barrages en petite Kabylie, comme celui sur l'oued Agrioun, pour la seule production de l'électricité. L'ouvrage construit sur l'oued Agrioun fournira 185.000.000 de kWh. par an. On espère en tirer un peu plus du barrage projeté sur l'oued Djendjen, et autour de celui envisagé sur l'oued Bou Sellam.

Des chiffres de ce genre n'ont rien d'exceptionnel, puisqu'au Maroc l'usine électrique utilisant l'eau du barrage d'Im'Fout, sur l'Oumer-Rebia, doit donner 150.000.000 de kWh. par an. La Tunisie doit avoir à Fernana et à Nebeur deux centrales hydroélectriques de pied de barrage.

En Algérie, un plan d'équipement électrique de vingt ans (1945 à 1965) a été conçu et mis en application. La production d'énergie électrique doit atteindre 820.000.000 de kWh. dès 1953, dont 500.000.000 pour l'énergie thermique et 320.000.000 pour l'énergie hydraulique. On cherche à atteindre 1.200.000.000 de kWh. en 1965.

Cette électrification facilite l'industrialisation de l'Afrique du Nord. Mais l'électricité, amenée de loin vers les grands centres par des lignes de 150 kilovolts, qui vont en Algérie de Bône à Oran, revient deux fois plus cher en moyenne qu'en France, ce qui grève lourdement les prix de revient industriels.

L'industrialisation de l'Afrique du Nord est relativement ancienne. De nombreuses minoteries, huileries, distilleries, tanneries, fabriques de tabac, de briques, de bouchons et de crin

végétal, ont été créées par des initiatives et avec des capitaux locaux. Utilisant des matières premières végétales ou animales algériennes en vue de satisfaire la consommation locale, ces usines se trouvent dispersées à travers le pays, dans les villes.

Mais avec la guerre, l'industrialisation a été activée en Afrique du Nord par suite de l'isolement relatif du pays, et en Algérie, grâce à des encouragements fiscaux et financiers du Gouvernement général. Cette nouvelle industrie nord-africaine est parfois suscitée par l'Etat. Elle constitue une décentralisation des grandes entreprises métropolitaines, que les circonstances politiques continuent de provoquer. Les usines récemment construites le sont à l'extrémité des grands ports : Tunis, Bône, Alger, Oran, Casablanca, car les matières premières utilisées viennent parfois de la métropole ou de l'étranger, et les débouchés visés ne sont pas seulement nord-africains mais méditerranéens.

Des fabriques d'engrais, de verre, de faïence, de construction mécanique, de tuyaux d'irrigation, des raffineries de pétrole, des raffineries d'huile, une raffinerie de sucre, des usines de papier (paille et alfa), d'air liquide, de ciment, de fils électriques, de chaussures, de peinture, des filatures, des tissages, sont en nombre.

La forme allongée de l'Afrique du Nord oblige parfois à créer plusieurs usines pour éviter le transfert du ciment, par exemple, sur de grandes distances.

On a fait valoir en faveur de l'industrialisation qu'elle absorberait beaucoup de main-d'œuvre. Les statistiques algériennes prouvent que cette industrie nouvelle n'a pas suffi à procurer du travail à l'excédent démographique d'une année seulement. En effet, l'emploi de machines automatiques (fabrication de clous, par exemple) limite considérablement la main-d'œuvre employée.

En Algérie, il y a eu, depuis 1946 jusqu'au 25 mars 1952, 136 usines agréées au Plan d'industrialisation.

Il y a eu déjà 106 usines créées, et 30 sont en voie d'édification. Les 106 usines construites représentent près de 12 milliards et demi d'investissements. Les 30 usines en voie d'aménagement nécessiteront, de leur côté, de 3 milliards à 3 milliards et demi d'investissements.

Le chiffre d'affaires des 106 usines créées a été, pour l'an-

née 1951, de 20 milliards de francs. Ce montant dépasse donc celui des investissements.

Le personnel employé par ces 106 usines algériennes nouvelles a été de 10.400 personnes. C'est peu si on songe à l'excédent des naissances sur les décès qui est, en Algérie, de l'ordre de 120.000 individus. Mais les salariés de l'industrie nouvelle sont souvent des Musulmans ayant à leur charge de nombreux enfants.

De plus, la nouvelle industrie algérienne contribue à donner du travail aux entrepreneurs de construction et à leur personnel pour l'édification des usines et des logements ouvriers. Ensuite, ce sont les transporteurs locaux, qui bénéficient du trafic suscité par ces fabriques.

***

Les moyens de communication et d'échange de l'Afrique du Nord avec l'extérieur se développent.

D'abord, les cargos, puis les paquebots ont été reconstruits et sont plus rapides qu'avant la guerre. Les cargos sont frigorifiques ou ont des cales en partie frigorifiées, on en trouve aussi sur les paquebots; c'est un des anneaux de la chaîne du froid utilisée pour le transport de la viande, des fruits et des primeurs. Abattoirs, entrepôts frigorifiés, camions et wagons forment les autres éléments de la chaîne.

Le mouvement maritime des ports algériens, en 1951, a été de 11.500 navires; les entrées ont porté sur 3.812.597 tonnes et 296.638 passagers; les sorties, sur 6.694.703 tonnes et 325.380 passagers. Au Maroc, le mouvement maritime, en 1951, a porté sur 25.620 navires; ils ont embarqué 6.792.000 tonnes et débarqué 2.448.000 tonnes. En Tunisie, le trafic maritime concerne 9.538 navires entrés ou sortis; ils ont embarqué 2.811.309 tonnes et débarqué 1.660.583 tonnes de marchandises.

La navigation aérienne concurrence très fortement la navigation maritime pour le transport des passagers. L'aérodrome impérial d'Alger-Maison Blanche, le troisième de l'Union française, après Orly et Le Bourget, a enregistré 6.098 avions arrivés, en 1951, avec 99.248 passagers locaux et 20.635 en transit, ce qui fait un total de 119.883 passagers arrivés par voie aérienne, tandis que le port d'Alger, en 1951, accusait

153.347 passagers arrivés. Le développement du transport des personnes par avion est une des caractéristiques de l'Afrique du Nord d'après guerre. Le transport aérien des marchandises s'est moins étendu.

A l'intérieur, le trafic par voitures automobiles et camions prend une importance croissante qu'explique la faible longueur des voies ferrées. Le stationnement des voitures automobiles est aussi difficile à Alger que dans les grandes villes des Etats-Unis.

Le commerce extérieur n'est donc plus entravé par le défaut de moyens de transport, mais beaucoup plus par les formalités qu'il faut accomplir (rédaction de six exemplaires pour les déclarations d'exportation, engagement de change, etc.).

Le monopole du pavillon fait peser sur l'Algérie une très lourde charge. Il gêne l'extension du commerce extérieur.

Le cabotage aérien réservé, tel qu'il est formulé par l'article 7 de la Convention de Chicago du 7 décembre 1944, gêne aussi le développement du trafic aérien nord-africain.

L'effort d'équipement nécessité par le développement de la population tend à déséquilibrer la balance du commerce et celle des comptes.

La balance du commerce de l'Algérie, en 1951, est en déficit avec 200.902.116.000 francs d'importations et 122.801.207.000 fr. d'exportations. Il en est de même du Maroc avec 159.233.000.000 de francs d'importations et 87.159.000.000 de francs d'exportations. Enfin, la Tunisie est dans le même cas avec 59 milliards 494.695.000 francs d'importations et 35.212.091.000 francs d'exportations.

Si l'on considère les tonnages, on observe que les exportations nord-africaines dépassent en poids les importations. Cette disparité s'explique par la présence de minerais lourds à la sortie et de produits fabriqués relativement légers par rapport à leur valeur à l'entrée, comme les tissus et les voitures automobiles.

C'est avec la France que se sont effectués les deux tiers du trafic extérieur algérien (151.565.368.000 francs pour les importations et 80.843.084 francs pour les exportations). Il en est à peu près de même pour les importations en Tunisie et au Maroc. Le vin domine les exportations algériennes comme les phosphates et autres minerais dominent les exportations marocaines et tunisiennes.

La balance des comptes est encore plus en déficit que la balance du commerce. En effet, les Européens d'Afrique du Nord vont souvent passer l'été en France. Il en résulte de grosses sorties de fonds que ne compensent qu'imparfaitement les envois d'argent des travailleurs algériens émigrés en France.

La différence doit être, en définitive, comblée par un appel de capitaux qu'un taux d'escompte et de l'intérêt plus élevé qu'en France contribue à attirer. Il faut toutefois rembourser et payer les intérêts. Mais l'inflation et les dévaluations favorisent les règlements, grâce à la parité monétaire entre l'Afrique du Nord et la France. Une lente inflation est donc souhaitable pour l'Algérie. C'est un stimulant pour son économie et un allégement de ses charges. Ainsi apparaît une troisième fonction de la monnaie, celle d'être un stimulant des entreprises, et non pas seulement une mesure des valeurs et un moyen d'échange. Cette dernière fonction de stimulant tend à remplacer celle de moyen de thésaurisation et de conservation de la valeur dans le temps. Encore ne faut-il pas qu'une inflation trop rapide décourage la formation de l'épargne.

Les récentes dispositions déflationnistes du Conseil algérien du crédit tendant, par suppression du réescompte des effets à la Banque de l'Algérie, à faire disparaître les crédits de campagne promis par les caisses de crédit agricole mutuel aux agriculteurs, sont sévèrement jugées et achèvent de compromettre un dirigisme ainsi pratiqué. Il semble qu'à vouloir appliquer, sans adaptations suffisantes, les dispositions métropolitaines en matière monétaire aussi bien que démographique, on tende à provoquer des déséquilibres dont on risque de ne plus être facilement maître.



Car sur le plan social la population musulmane, malgré les efforts grandioses réalisés pour lui procurer sur place du travail, par l'irrigation et l'industrialisation, doit déjà chercher au dehors du travail. Elle en trouve dans la métropole avec des salaires plus élevés que ceux offerts en Algérie. Mais, en cas de crise et dépression en France, les quelque 300.000 travailleurs algériens employés en France risquent de refluer vers leur pays d'origine. Mieux vaudrait déplacer des capitaux de France vers l'Algérie que des Algériens de l'Algérie vers la France.

L'insécurité d'autrefois avait fait se réfugier dans les montagnes ou dans les oasis du Sud les populations berbères vaincues. De nos jours, elles tendent à quitter ces régions inclémentes pour les grandes villes du littoral, puis de la métropole. Il en résulte une aggravation du surpeuplement des grands centres, qui comptent de nombreux bidonvilles. On tente de recaser ces populations dans des locaux mieux appropriés, mais on a l'impression d'une tâche sans fin. C'est une œuvre difficile que de loger et instruire une population d'un accroissement aussi rapide et se déplaçant vers les villes. Il faut construire des maisons, des écoles, des rues, amener, parfois de loin, l'eau potable.

Le développement continu de la population des villes soulève ces problèmes non seulement pour la population pauvre, mais également pour les classes moyennes. Le Gouvernement général de l'Algérie a dû prévoir un système de prêts pouvant atteindre 80 % du prix de la construction. Le taux de ces prêts est très inférieur à celui que le gouvernement doit payer pour se procurer les fonds.

Comme la main-d'œuvre qualifiée est rare en Afrique du Nord, il faut en faire venir de France pour l'industrialisation. Mais les entrepreneurs se heurtent alors au problème du logement et doivent faire appel à ces prêts de faveur pour construire leurs cités ouvrières.

La spéculation sur les terrains, les interdictions de construction édictées par souci d'urbanisme, ainsi que le prix de la construction avec des matériaux pour partie importés font que l'édification d'un immeuble revient nettement plus cher qu'en France.

Si cette situation se retrouve dans toute l'Afrique du Nord, il ne faudrait pas croire qu'entre les Etats de cet ensemble, il n'y ait pas de disparités dues à un inégal développement économique. L'influence européenne est plus profondément marquée en Algérie qu'en Tunisie et, à plus forte raison, qu'au Maroc. Cela se manifeste sur le plan économique et social.

La fiscalité, les lois sociales, les salaires sont plus lourds en Algérie qu'au Maroc. Les maraîchers, les industriels (par exemple pour le crin végétal), les armateurs algériens se plaignent de la sous-concurrence marocaine. Car à armes égales l'économie algérienne n'aurait pas à redouter l'économie maro-

caine. En effet, la force des économies nord-africaines se mesure à l'emprise européenne qui se trouve à leur origine et s'y manifeste. Cette impulsion est plus profondément marquée en Algérie qu'en Tunisie et au Maroc. L'Algérie a eu le temps de recevoir de la France plus de cadres et de capitaux.

A l'Afrique du Nord, la France a donc apporté le progrès technique. Si le niveau de vie de la population n'est pas plus élevé, cela tient à son développement spontané et exubérant. Sans l'appui de la France ou de tout autre nation européenne avancée, ces pays seraient appelés à retourner à l'insécurité, à la famine et aux épidémies. Car il ne faut pas croire que l'on peut se borner à hériter des autres, il faut encore maintenir et développer l'héritage. Or, cela est singulièrement difficile dans un pays où le climat irrégulier, le régime des eaux, l'isolement géographique, un sol usé, une forte natalité sont autant de défis lancés aux hommes de bonne volonté. Leur effort est sans cesse non seulement à refaire, mais chaque fois à étendre.

La solution paraît être non pas l'invasion de la France par les Nord-Africains, mais une colonisation par eux de Madagascar dans le cadre de l'Union française. Plutôt que de laisser s'installer dans cette île Chinois et Hindous, mieux vaudrait y implanter des colonies nord-africaines dans un climat favorable. Car la population locale de l'île est stagnante. Ces colonies nord-africaines se trouveraient à proximité des Musulmans qui peuplent les grandes Comores.



En somme, capitalisme d'Etat et dirigisme ont marqué pour cet après-guerre l'économie nord-africaine. On peut concevoir l'un et l'autre dans des pays où l'extension de la population rend les besoins croissants et, de ce fait, dfficiles à satisfaire entièrement par la seule initiative privée.

Mais le secteur public est devenu un secteur privilégié aux dépens du secteur privé. Ce dernier, en Algérie, est grevé d'impôts presque aussi lourds qu'en France. Pourtant les investissements par auto-financement devraient être facilités par des amortissements rapides et des impôts indirects élevés. Les conditions ne sont pas les mêmes en Afrique du Nord et en France. Cette vérité, trop perdue de vue par un dirigisme éma-

nant de Paris, aboutit à des mesures du même ordre que dans la métropole, mais inadaptées aux conditions algériennes.

On aboutit ainsi à l'aggravation de la situation démographique en Afrique du Nord, parce que dans la métropole les naissances ont besoin d'être encouragées. Ou encore on voit couper les crédits de campagne aux colons, parce que dans la métropole certains exportateurs ont pu abuser du crédit.

L'Algérie est un pays pauvre dans l'ensemble et il en est de même du Maroc et de la Tunisie. La situation économique est fragile, elle est à la merci des pluies et des exportations vers la métropole. L'accroissement de la population exige un effort qui dépasse les possibilités purement locales. Toute erreur du dirigisme dans ces conditions peut être lourde de conséquences économiques et politiques.

Pourtant, des solutions apparaissent. Mais il ne faut pas croire qu'elles soient à la portée de l'Algérie, de la Tunisie et du Maroc pris séparément, ni même groupés. Ces solutions dépassent ces trois pays. C'est avec l'appui de la France, dans le cadre de l'Union française, qu'elles sont concevables. Le malaise qu'entraîne, en définitive, un surpeuplement local peut être dissipé par des cadres et capitaux métropolitains, une émigration nord-africaine libre, mais facilitée vers Madagascar. Ainsi, plus que jamais, les trois pays nord-africains ont besoin de la France sur le plan économique, quoi qu'il puisse en coûter à leur amour-propre. Mais la France doit faire l'effort d'apporter à ces pays la solution des problèmes démographiques et économiques qui se posent chez eux, et non des solutions purement et simplement copiées ou imitées de celles apportées aux problèmes qui se posent dans la métropole.

Avril 1952.

Jean SAINT-GERMÈS.

---

2. — L'AFRIQUE NOIRE

L'Afrique Noire occupe dans l'Union française une place particulière qui conduit à la considérer comme une sous-partie au sein de cet ensemble économique.

Une telle conception pourrait soulever des objections, à première vue fondées : il s'en faut, en effet, que cette partie de l'Afrique possède une homogénéité absolue, en quelque domaine que ce soit. Composée de deux territoires sous mandat et de deux fédérations, la zone considérée, bien que tout entière située dans une même région du globe entre les Tropiques, offre une grande variété dans ses productions, dans ses ressources, dans les aptitudes de ses populations. D'autre part, elle souligne encore ces aspects hétérogènes par une absence quasi totale de liens économiques intérieurs dont n'est pas même exclu le cas de territoires voisins appartenant à une commune fédération.

Toutefois, dans une vue générale dont l'ambition consiste à définir les grandes lignes d'une évolution caractéristique, c'est à juste titre que se trouvent ignorées toutes ces divergences internes. Car il existe une unité dans tous les grands problèmes posés aujourd'hui par ces régions sous-développées et une identité dans les principales solutions adoptées. Ces traits fondamentaux expliquent les similitudes de l'évolution locale, économique, sociale ou politique, et engagent à considérer les territoires dont il s'agit comme un ensemble, au surplus intuitivement perçu par un simple regard sur la carte d'Afrique. Les problèmes soulevés par les excès du climat tropical ont d'ailleurs une telle importance, comparée à toutes les divergences dont il est possible de faire état, qu'ils justifient à eux seuls une vue d'ensemble, un traitement commun de ce bloc géographique.

L'Afrique Noire couvre une superficie qui représente les deux tiers de l'étendue totale des territoires et pays formant l'Union française d'outre-mer. Elle comprend 32 % de sa population. Cependant, elle a longtemps été la zone la moins bien

partagée dans les efforts de mise en valeur que la métropole poursuivait au-delà des mers. On a pu estimer à environ 31 milliards de francs de 1939 le montant des investissements réalisés dans cette zone jusqu'à la guerre. Ce chiffre paraît très faible si on le rapproche des 24 millions d'habitants dont le niveau de vie dépend de ces investissements.

Mais aujourd'hui, l'Afrique Noire est en voie de développement rapide. Elle tend à combler son retard et, cependant que se différencient de plus en plus ses diverses régions par l'élaboration des richesses qu'elles contiennent, des liens économiques se préparent qui devraient fournir de nouvelles raisons de considérer comme un ensemble économique l'Afrique Noire future. Il est probable même qu'une extension naturelle pourrait conduire l'Afrique Noire jusqu'aux limites, non plus imposées par un découpage artificiel de frontières, mais proposées par les constantes géographiques. Car des liens solides sont normalement appelés à se nouer entre une Afrique Noire française modernisée et les territoires étrangers voisins eux-mêmes en voie d'évolution. Déjà la création ou l'amélioration de nouveaux axes de transports, ainsi que l'étude de projets d'interconnexion (Tchad-Nigéria, A. E. F.-Cameroun, Guinée-Libéria, Sénégal-Gambie, etc.), préparent autant de voies de pénétration qui permettront aux industries naissantes de se fortifier et aux marchés internes de s'élargir, dans l'intérêt commun des populations locales.

C'est en prenant conscience de ce développement économique actuel particulièrement rapide et des conditions dans lesquelles il s'effectue, que l'on pourra tenter de mesurer l'importance des problèmes à résoudre et tirer les premières leçons des efforts que la France poursuit pour en trouver la solution.

Seront successivement examinés, comme cadre de cette recherche, l'évolution du commerce extérieur et des prix, la situation des revenus et du niveau de vie, enfin les investissements et les problèmes du développement économique.

I. — Evolution du commerce extérieur.

La progression de l'économie en Afrique Noire a été jusqu'ici, et demeure pour l'instant encore, étroitement liée à la situation de son commerce extérieur. L'état de la produc-

tion ou, plus encore, celui des revenus, est directement figuré par l'état des exportations, tandis que le volume et la structure des importations conditionnent essentiellement l'amélioration du niveau de vie.

a) *Exportations.*

Il est conforme à la nature des choses que l'Afrique Noire, constituant la région la moins développée de l'Union française d'outre-mer, connaisse, en raison de son potentiel économique, le développement le plus rapide :

Indices du volume des exportations.
(Base 100 en 1914.)

	1930	1932	1938
Afrique du Nord	168	176	231
Afrique Noire	247	166	391
Autres territoires	156	140	248
Union française d'outre-mer	165	167	241

Cette promotion de l'Afrique Noire, qui ressort des indices officiels du volume des exportations [1], serait encore beaucoup plus fortement marquée dans l'évolution économique relative des diverses parties de l'Union française d'outre-mer depuis la guerre. Bien plus, on y verrait qu'en Afrique Noire même, les territoires les moins équipés connaissent souvent la plus forte progression. Ainsi, l'indice du volume des exportations publié par les services statistiques locaux fournit les résultats suivants :

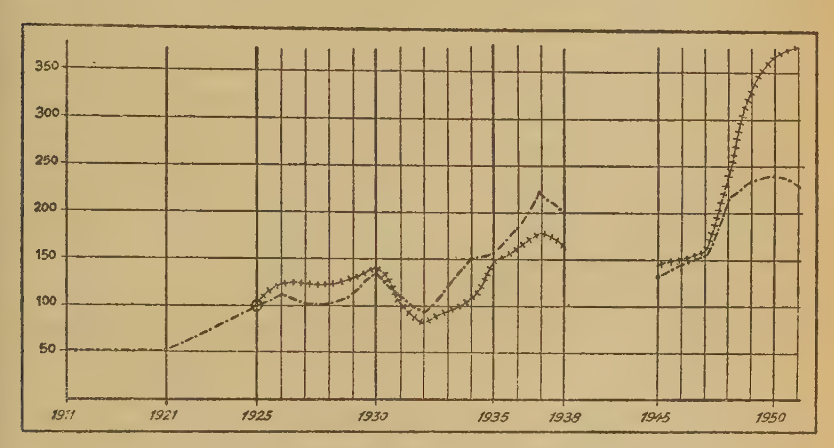
Année		Indice
1938		100
1950	A. E. F.	148
1950	A. O. F.	115

Il n'existe pas de statistique officielle comparable pour le Cameroun, mais il est probable que le même indice dépasserait 120 en 1950.

En réalité, le pouvoir d'achat local n'a pas évolué comme le quantum des exportations. Les courbes suivantes en fournissent une illustration : l'une représente en indices l'évolution

1. Statistiques du commerce extérieur des possessions françaises en 1938. Secrétariat d'Etat aux colonies, Direction des Affaires économiques, 1941.

du volume des exportations (statistique officielle jusqu'en 1938, indice établi depuis 1945 sur la base des prix actuels appliqués aux tonnages des sept principaux produits exportés); l'autre fournit une idée comparative des variations du pouvoir d'achat local : elle donne en effet l'évolution indiciaire de la valeur des exportations d'Afrique Noire corrigée par celle des prix de gros dans la métropole, principal fournisseur de la zone considérée.



—.—. Indice du volume des exportations d'Afrique noire.
+ + + + + Indice du pouvoir d'achat en francs métropolitains de ces exportations (base 100 en 1925).

La comparaison des deux courbes montre l'influence de la conjoncture sur les « Terms of Trade » concernant l'Afrique Noire. En conjoncture ascendante, il apparaît que les consommateurs dans les pays évolués apprécient davantage les denrées tropicales et consacrent à leurs achats des revenus qui croissent plus rapidement que la production de ces mêmes denrées. Au contraire, en période de crise, l'économie tropicale ressent alors plus durement les effets de la mévente.

Les « Terms of Trade » sont particulièrement avantageux aujourd'hui pour les territoires considérés. Cette situation n'est d'ailleurs pas sans risques, l'économie locale demeurant d'autant plus fragile qu'elle dépend d'un moins grand nombre de matières premières, aux cours instables et plus ou moins spéculatifs.

Exportations (en millions de francs locaux) **et pourcentages par produits.**

	1938		1950	
		%		%
Arachides et huile d'arachide	642	32,1	11.147	22,9
Cacao	278	13,9	9.216	19
Café	113	5,6	8.943	18,2
Palmistes et huile de palme	224	11,2	4.380	9,2
Bois	139	7	3.027	6,4
Coton	81	4	2.936	6,4
Bananes	80	4	2.029	4,2
TOTAL	1.557	77,8	41.675	86,3
Exportations totales	1.998		48.610	

L'évolution de la structure des exportations que l'on constate dans le tableau ci-dessus procède sans aucun doute de l'évolution des prix mondiaux, fort différente suivant les produits, et beaucoup moins de l'influence d'une quelconque planification. Ce n'est pas un hasard si les tonnages exportés se sont principalement accrus pour le cacao, le café et les bananes.

Tonnages exportés d'Afrique Noire.

(Milliers de tonnes.)

	1938	1950
Cacao	85	108
Café	21	71
Bananes fraîches ou séchées	132	227

Cette extension se rattache directement à l'évolution relative des prix; coefficient de hausse, en francs locaux, de 1938 à 1952 : cacao, 42,2; bananes, 51,4; café, 35,8; arachides, 25; palmistes et okoumé, 21 à 22.

Il apparaît ainsi que, contrairement aux efforts de diversification de l'économie locale (l'un des objectifs essentiels des plans d'équipement mis en œuvre), la hausse de certains prix a accentué au moins passagèrement la dépendance de l'économie locale à l'égard des quelques produits dominants. Arachides, cacao et café représentaient en 1938 un peu plus de la moitié de la valeur des exportations d'Afrique Noire; actuellement, ces trois produits en forment plus de 60 %. Dans le cas de chaque territoire, on observe une dépendance beaucoup plus caractéristique encore : en A. O. F., au cours de l'année

1950, arachides et café forment les deux tiers des exportations. Au Cameroun, café et cacao totalisent 62 % des ventes extérieures. En A. E. F., coton et bois représentent 65 % du total exporté.

La France absorbe en 1950 68 % des exportations d'Afrique Noire contre 75 % en 1938; le reste de l'Union française, 6 % contre 3 %. La part de l'étranger passe donc de 22 à 26 %. Mais cette situation moyenne rend mal compte des réalités particulières à chaque territoire. En effet, la métropole achète plus de 80 % des produits vendus par l'A. O. F., 73 % dans le cas de l'A. E. F., mais seulement 56 % pour le Cameroun. La différence de situation des trois territoires tient à l'importance respective de leur production en cacao, bois ou palmistes par rapport à la valeur de leurs autres produits exportables. Ces trois produits représentent en effet, avec plus de 8 milliards de francs C. F. A. en 1950, les trois quarts des exportations réalisées sur l'étranger. Pour l'ensemble de l'Afrique Noire, bois et palmistes viennent à peu près à égalité avec près de 2 milliards chacun, et le cacao fournit à lui seul autant que ces deux derniers produits.

Par zone monétaire, les exportations à destination de l'étranger se répartissent ainsi : en 1950, 9 % sur la zone dollar, 17,5 % sur la zone sterling, et le reste sur certains membres de l'Union européenne des paiements, notamment :

— les Pays-Bas, 30 % (avec 1.741 millions de francs C. F. A. de cacao d'A. O. F. et du Cameroun, 323 millions de bois d'A. E. F. et de Côte d'Ivoire, 296 millions de palmistes);
— l'Allemagne Occidentale, 35 % (839 millions de francs C. F. A. en palmistes d'A. O. F.-Togo, 881 millions en cacao d'A. O. F.-Cameroun, 564 millions en oléagineux des mêmes territoires, 300 millions en bois d'A. E. F.-Cameroun-Côte d'Ivoire, 226 millions en bananes du Cameroun et de Guinée);
— Italie, Suisse et Pays scandinaves se partagent le reste des exportations d'Afrique Noire sur l'étranger avec un total de 1 milliard de francs C. F. A. environ.

b) *Importations et balance des comptes.*

L'action conjuguée du Fonds d'investissements pour le développement économique et social des territoires d'outre-mer, de

la Caisse centrale de la France d'outre-mer et des entreprises privées, en développant l'investissement à la fois dans le secteur public et dans les principaux domaines de la production, a engendé un flux sans cesse croissant de biens d'équipement vers les grands ports d'Afrique Noire rénovés à cet effet.

Les importations passent de 714.000 tonnes en 1938 à 1.647.000 tonnes en 1950. Une nouvelle progression de plus de 25 % est accusée par l'année 1951.

Un tel développement des achats apparaît comme l'indice très caractéristique d'une évolution accélérée. Certes, cet accroissement de tonnages est largement redevable aux produits pondéreux, tels que (en milliers de tonnes) :

	1938	1950
	—	—
Ciment	138	345
Produits pétroliers	73	267
Produits sidérurgiques (fers et aciers)	21	121

Cependant, l'augmentation des importations d'outillages est plus importante encore que celle des matières premières, du moins en valeur relative. Le fait que le tonnage des importations de machines et biens d'équipement manufacturés ait aujourd'hui plus que triplé par rapport à l'avant-guerre fournit un témoignage des efforts effectués pour la modernisation de l'économie locale. De 1938 à 1951, les importations des trois produits ci-dessus mentionnés passent de 200 millions à 10 milliards de francs locaux, tandis que les importations d'outillages croissent de 350 millions à 20 milliards environ.

Un des traits du développement actuel de l'Afrique Noire française est en effet la tendance à la mécanisation, en raison de la pénurie de main-d'œuvre. Ce phénomène serait certainement moins sensible dans les territoires anglais voisins, la densité démographique étant beaucoup plus forte. En revanche, les mêmes tendances se retrouveraient dans les territoires qui, comme l'Afrique du Nord, sont menacés de surpopulation, car le remède avec les sources nouvelles d'emploi ne se trouvent alors que dans une extension de l'industrialisation.

D'une façon générale, les importations d'Afrique Noire sont passées de 2,2 milliards en 1938 à 63,2 milliards de francs C. F. A. en 1950. L'A. O. F. représente à peu près les deux tiers de ce total. Une notion plus précise de la progression réelle est fournie par l'indice en quantum des importations, où se

trouve éliminée l'instabilité de l'étalon monétaire. Cet indice dépasse aujourd'hui le coefficient 4 par rapport à 1938.

La répartition des importations par destination économique est approximativement la suivante :

Pourcentages des valeurs.

Biens de consommation	52 %
Biens d'équipement	33 %
Matières premières	8 %
Energie	7 %

20 % des produits importés proviennent de l'étranger, et dans l'ensemble, les trois cinquièmes de ces achats sont encore relatifs à des biens de consommation. L'Afrique Noire achète ainsi à l'étranger annuellement pour environ 13 milliards de francs C. F. A. de marchandises, dont à peu près la moitié en zone dollar, un tiers en zone sterling, et le reste en majeure partie chez ses principaux clients, membres de l'Union européenne des paiements (Allemagne, Pays-Bas, Suisse, Pays scandinaves, Italie...).

La zone franc, c'est-à-dire essentiellement la métropole, fournit chaque année pour plus de 50 milliards de francs C.F.A. actuels de produits à la zone considérée, c'est-à-dire 80 % des importations locales.

*
* *

La balance commerciale d'Afrique Noire a vu s'accroître son déséquilibre au rythme même de l'équipement : en 1938, les exportations représentaient 90 % des achats extérieurs. La proportion est aujourd'hui des deux tiers. Mais si l'on excluait des statistiques douanières les importations de biens d'équipement, la balance commerciale se trouverait approximativement équilibrée. Cette constatation permet de penser que les effets de la mise en valeur d'une part, l'achèvement de la réalisation des plans d'équipement en cours, d'autre part, constitueront autant de tendances au rééquilibre de la balance commerciale des territoires considérés. Le phénomène est d'ailleurs valable pour tous les pays sous-développés en voie d'équipement.

Par zone monétaire, on constate que l'Afrique Noire est, en 1950, excédentaire dans ses échanges avec les pays membres de l'Union européenne des paiements (métropole non comprise) et qu'elle couvre, par ses exportations, 70 % de ses achats dans

la métropole, 13,4 % dans la zone dollar, 75 % dans la zone sterling.

Le déséquilibre en devises s'élève en 1950, dans l'ensemble des territoires considérés, à plus de 6 milliards de francs C.F.A. si l'on s'en tient aux seules opérations commerciales. C'est la métropole qui fournit les devises nécessaires à l'approvisionnement du Fonds de stabilisation des changes sur lequel sont réglés les soldes déficitaires des balances des comptes de l'Afrique Noire avec l'étranger. De 1946 à 1950 inclus, la métropole a ainsi réglé en devises, et pour la plus grande partie en dollars, un solde passif de l'Afrique Noire dépassant 200 millions de $ monnaie de compte.

Durant la même période, la balance commerciale de l'Afrique Noire a accumulé un déficit total de 44 milliards de francs locaux pour un montant d'exportations de 136 milliards environ. Ces divers chiffres totalisent en réalité des francs locaux de valeur chaque année différente. Depuis 1946, les prix dans la zone franc ont en effet été multipliés par 4 en moyenne et le cours du dollar, en Afrique Noire, est passé de 70 francs fin décembre 1945 à 175 francs fin décembre 1950. On peut toutefois retenir la valeur comparative des totalisations précédentes.

Comme pour le déficit en devises, ce solde passif global s'est trouvé réglé par la métropole, soit grâce aux dépenses civiles et militaires qu'elle effectue annuellement en Afrique Noire, soit grâce aux investissements publics ou privés.

Voici, à titre d'exemple, le montant de ces diverses dépenses en 1948 et 1949, comparativement à la valeur des exportations et au déficit de la balance commerciale :

Afrique Noire (milliards francs C.F.A.).

	Dépenses de l'État		Investissements privés recensés	Déficit de la balance commerciale	Exportations
	ordinaires	d'équipement			
1948..	7	2,8	4,5	1,7	26,4
1949..	10,1	10,7	10,1	13,6	39,6

Ces chiffres montrent comment la métropole fournit largement à l'Afrique Noire les moyens de régler le déficit de sa balance commerciale. Une part inférieure à la moitié de ces moyens de paiement d'origine métropolitaine correspond à des avances remboursables ou constitue une dette extérieure pour le territoire, savoir : dépenses d'équipement du secteur privé sur financement extérieur + 46,4 % des dépenses d'équipement du secteur public.

Les circuits commerciaux et financiers qui résultent du tableau ci-dessus expliquent en grande partie pourquoi la balance des transferts privés d'Afrique Noire avec la métropole se solde chaque année par d'importants rapatriements en francs métropolitains; ceux-ci ont dépassé 30 milliards de francs C. F. A. en 1949 et 40 en 1950.

Ces dépenses publiques et privées de la métropole en Afrique Noire ont contribué, plus encore que les effets des investissements sur la production, à développer le pouvoir d'achat local. Toutefois, l'élévation du niveau de vie se soutiendra finalement par les rendements économiques des dépenses productives et non par l'alimentation d'un circuit financier dont les effets sur les revenus locaux sont appelés à cesser un jour en même temps que lui-même.

II. — PRIX, REVENUS ET NIVEAU DE VIE.

On considère, en général, la hausse des prix des denrées d'origine tropicale comme un facteur éminemment favorable au développement des investissements et de la mise en valeur de l'Afrique Noire. Les cours actuels des principaux produits exportés sont, en effet, pour les territoires dont il s'agit, des éléments indiscutables de prospérité.

Compté en francs métropolitains, par rapport à 1938, le prix à la tonne exportée se trouve aujourd'hui multiplié par :

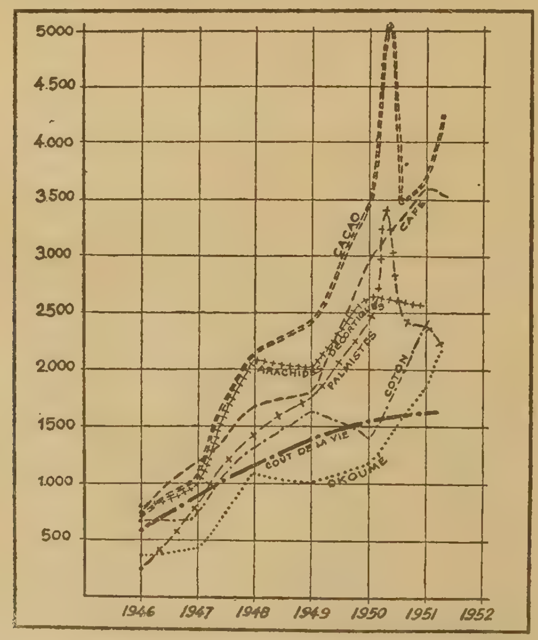
51,2 pour l'arachide;
71,6 pour le café;
84,4 pour le cacao;
42,4 pour l'okoumé et les palmistes;
102,8 pour les bananes.

Encore ces coefficients de hausse ne sont-ils pas actuellement au point le plus haut qu'ils ont atteint en 1951. Ils se situent au contraire dans un mouvement de baisse assez marqué et persistant depuis déjà plusieurs mois.

Cependant, la valorisation réelle des cours des principales exportations d'Afrique Noire est de date récente. En général, elle n'a dépassé la hausse moyenne du coût de la vie qu'à partir de 1948, et jusqu'en 1950 elle s'accompagnait d'un volume de production inférieur à celui d'avant-guerre, en raison de l'état dans lequel le conflit avait laissé l'économie locale. Le pouvoir d'achat ne s'est donc développé par rapport à l'avant-guerre que depuis quelques années.

De plus, la brusque montée des cours des grands produits exportés comporte des risques redoutables même au cas où la rapidité de la hausse ne serait momentanément menacée que d'un tassement progressif et non brutal des cours.

Elle a entraîné en effet, entre autres phénomènes susceptibles de rendre dangereux le retournement de la conjoncture, une situation d'euphorie budgétaire que le gonflement des dépenses publiques a d'ores et déjà rendu caduque.



PRINCIPAUX PRODUITS D'AFRIQUE NOIRE.
Prix FOB.
Indices 1938 = 100.

La valorisation des cours des produits exportés peut être appréciée par rapport à la hausse des prix de certains produits, ou, mieux encore, par rapport à l'évolution du coût de la vie locale.

Le graphique ci-dessus retrace l'évolution des prix F. O. B. de produits dont l'ensemble représente plus de 80 % des exportations en valeur de l'Afrique Noire. Il donne comparativement la courbe de l'évolution moyenne du coût de la vie (moyenne des indices établis pour Dakar, Douala et Brazzaville). Il montre bien que c'est surtout à partir de 1948 que l'économie de l'Afrique Noire s'est trouvée avantagée par la hausse des prix mondiaux.

Cependant, l'évolution des cours a été très divergente suivant les produits et les années. Une tonne de coton fibre valant aujourd'hui 155.000 francs C. F. A. F. O. B. a vu ses équivalences fortement modifiées par rapport aux autres productions.

Tonnages équivalents en valeur au prix F.O.B. d'une tonne de coton.
(En tonnes.)

	1938	1951
Café	1,10	0,72
Cacao	2,5	1,30
Arachides	4	3,7
Palmistes	5,5	5,1
Bananes	20	9

Il convient de noter que les causes des bouleversements constatés dans les termes de l'équivalence sont relatives à l'état du marché mondial et en aucune façon à la hiérarchie des besoins sur le marché métropolitain, cependant principal consommateur, parfois même consommateur unique de la production d'Afrique Noire.

Il s'ensuit que les efforts pour développer la production dans le sens d'un meilleur approvisionnement interne de l'Union française, et, partant, pour consolider sa stabilité économique, n'ont pas toujours été soutenus par l'évolution relative des cours des principaux produits. La politique suivie en matière de prix à l'exportation dans les territoires d'outre-mer a été, jusqu'au récent retour à la liberté à tous les stades de la commercialisation, celle de la référence aux cours mondiaux. Actuellement, les prix d'achat continuent de suivre les prix mondiaux. Il arrive même qu'ils leur soient temporairement

supérieurs en raison des délais d'ajustement des contrats, et surtout grâce à une politique plus ou moins adéquate de licences d'importation dans la métropole.

Il n'est pas douteux que les perspectives de profits poussent le producteur africain à s'intéresser aujourd'hui au cacao, au café ou à la banane, plus qu'à la production des oléagineux ou du coton, chaque fois du moins que la substitution demeure possible.

D'autre part, les variations rapides des cours les uns par rapport aux autres rendent difficile la poursuite d'une politique de production à long ou même à moyen terme. Le producteur est normalement amené à reconsidérer fréquemment, peut-être même chaque année, la direction de ses efforts en fonction de la rentabilité des cours.

Le graphique précédent, établi sur des prix moyens, rend mal compte des amples variations de cours qui ont pu se produire pendant l'année. Le souvenir encore récent de ces variations passagères n'est cependant pas sans effets sur les ensemencements de la campagne suivante. D'autre part, la courbe du coût de la vie, établie suivant la moyenne des indices européens à Dakar, Brazzaville et Douala, n'est pas absolument adaptée à la situation du producteur intéressé. L'amplitude des hausses constatées la rend toutefois significative.

Mais pour le producteur africain, l'évolution des cours mondiaux et la comparaison qui ressort du graphique précédent ne sont pas valables sans d'importantes corrections. En effet, sa rémunération est loin d'avoir évolué comme les prix F. O. B. ou C. A. F. Voici, en pour cent, pour les grands produits exportés, la part qui est revenue au producteur dans le prix C. A. F. en 1938 et 1951.

Rémunération du producteur en % du prix C.A.F.

	En 1938	En 1951
Arachides	53	54
Palmistes	61	44
Cacao	53	40
Café	81	65
Coton	36	48

Ce tableau est suggestif. Disons cependant que la différence en moins constatée entre les deux années figurant ci-dessus ne fournit pas la mesure d'une quelconque spoliation du producteur.

Il faudrait tenir compte des prélèvements parafiscaux qui reviennent à ce dernier, par le jeu des caisses de soutien des produits taxés à cette fin, et des prélèvements fiscaux qui permettent d'assurer au bénéfice des Africains le fonctionnement des réalisations sociales nouvelles, notamment dans le domaine sanitaire et scolaire.

Cette réserve faite, il demeure incontestable que le producteur s'est trouvé privé d'une part de la hausse des prix, en raison de son état d'infériorité dans le débat économique qui l'amène à défendre sur le marché local sa position de vendeur. Le fait semble prouvé *a contrario*, si l'on s'en rapporte au cas du coton. Ce sont les obligations imposées par l'Etat aux sociétés cotonnières bénéficiant d'un monopole d'achat, qui ont amené une amélioration de la part du producteur, dans le prix C. A. F., malgré l'aggravation des prélèvements douaniers. La part des transports et des profits s'est trouvée d'autant plus comprimée que les droits de sortie se trouvaient relevés de 2 à 21 % entre les deux dates considérées. En général, d'ailleurs, il convient de reconnaître que la progression des prélèvements douaniers est importante et de l'ordre de 10 à 12 points.

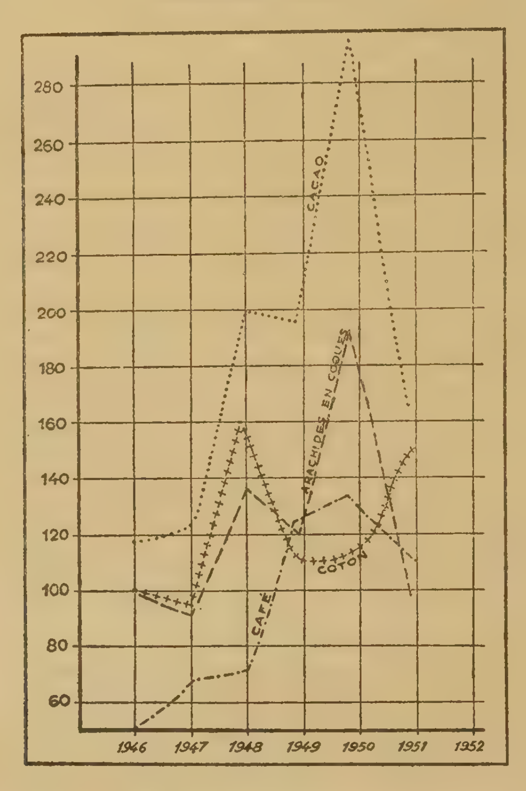
Si l'on examine l'évolution du prix payé à la production et si l'on corrige cette évolution par celle que fournit l'indice du coût de la vie, on peut avoir une idée de la valorisation réelle des cours pour les populations locales.

Les indices utilisés dans l'établissement des courbes cidessous sont, avec ceux de chaque produit, ceux du coût de la vie dans la capitale du territoire principal producteur. Le premier indice est corrigé par le second et la courbe tracée tend à figurer l'évolution relative de la rémunération du producteur en pouvoir d'achat réel.

Les courbes ainsi construites montrent clairement que le pouvoir d'achat local s'est accru à la tonne produite, notamment au cours des années 1948 et 1950. Elles soulignent les heureux résultats de la politique cotonnière, dans la mesure où la rémunération du producteur a évolué d'une façon nettement plus favorable que les prix F. O. B. Elles font ressortir pour les autres produits une situation qui demeure favorable, sauf actuellement dans le cas de l'arachide. Elles accusent encore l'impression que le producteur, face à une rentabilité relative des produits en perpétuelle évolution, doit être tenté

de porter son effort sans cesse d'un secteur à un autre, dans la mesure, d'ailleurs réduite, où il en conserve la possibilité.

Indices des prix réels à la production.
Base 1938 = 100.



Une telle situation est évidemment peu favorable à une politique de production qui prétend atteindre un objectif satisfaisant pour l'Union française et non pas obéir à la loi du marché mondial. Au surplus, il apparaît clairement qu'une politique d'assimilation aux cours mondiaux doit être assortie d'une politique fiscale qui tende à maintenir la rémunération du pouvoir d'achat réel du producteur ou du moins qui évite de l'inciter à l'abandon d'une culture préférentielle au bénéfice d'une autre culture momentanément plus rentable.

D'autre part, l'appauvrissement du producteur en 1951, succédant à l'amélioration considérable de son pouvoir d'achat au cours de l'année précédente, a eu pour effet de provoquer une

mévente de produits importés d'autant plus grave que le commerce local avait cru devoir s'approvisionner plus largement.

Eu égard aux prix de certains produits qui tiennent un rôle prééminent dans les achats du consommateur local, il apparaît que la hausse des prix des produits exportés, avantageuse pour le commerce dont les marges bénéficiaires se sont maintenues ou même ont augmenté proportionnellement, ne correspond pas toujours, en revanche, à une augmentation du pouvoir d'achat à la production. Ainsi en 1938, dans la subdivision de Kaolack, 100 kilos d'arachides permettaient au vendeur d'obtenir 57 kilos de riz, contre 42,6 en 1949, 68,6 en 1950 et 42,5 en 1951. Pour le producteur, le pouvoir d'achat de l'arachide en riz a donc baissé actuellement de 26 % par rapport à 1938. Si les prix des cotonnades avaient été retenus comme base de comparaison, les résultats ne seraient pas plus favorables.

C'est pourquoi l'évolution du cours mondial qui continue de présenter une importance cruciale pour déterminer l'ampleur des débouchés métropolitains et le pouvoir d'achat du territoire exportateur, ne peut être identifiée avec l'intérêt du producteur lui-même. Le taux de l'échange a pour ce dernier un sens très particulier qui met en balance la hausse dont il profite en tant que vendeur et la hausse des quelques produits dont il est acheteur, ainsi d'ailleurs que l'accroissement des impôts qu'il supporte. Dans les économies évoluées, même dans les pays les plus libéraux, la puissance publique intervient aujourd'hui pour garantir un pouvoir d'achat minimum au secteur agricole, considéré comme indispensable pour maintenir le plein emploi dans le secteur industriel et servir de remède préventif contre la dépression.

Dans les pays sous-développés, et particulièrement dans l'Union française d'outre-mer actuelle, le soutien du pouvoir d'achat des populations agricoles contre toute déflation est une condition plus essentielle encore du développement économique.

*
* *

Aujourd'hui, par rapport à l'avant-guerre et plus encore par rapport à 1945, le pouvoir d'achat réel du producteur d'Afrique Noire s'est dans l'ensemble apprécié, tant en raison de la hausse des prix des produits exportés qu'à cause du développe-

ment de la production elle-même. Rapporté à la hausse du coût de la vie en 1951, l'indice des exportations en valeur se trouve multiplié par 2,5 depuis 1945 et par 1,7 depuis 1938. D'autre part, les dépenses d'équipement ont accru dans des proportions importantes le montant des revenus locaux, avant même que les investissements soient parvenus au stade du rendement productif. Pour cette double raison, valeur croissante de la production et flux d'investissements plus abondant, les dépenses de consommation se sont développées, notamment dans les centres urbains.

D'une façon générale, les tonnages d'importations montrent comment s'améliore rapidement l'approvisionnement des populations locales d'Afrique Noire (en milliers de tonnes) :

	1938	1950
Lait condensé	1,54	4,88
Riz	46,7	63,3
Farine de froment	15,9	59,1
Sucre	23	43,5
Vins et spiritueux	15,4	51

Les produits alimentaires représentent près du cinquième du total des importations en valeur. Cette proportion est élevée si on la compare à celle qui lui correspond dans le cas du Congo belge (8,41 %). Toutefois, par tête, elle demeure nettement plus faible dans le premier cas que dans le second : 520 francs métropolitains en Afrique Noire, 750 au Congo belge.

Il n'est pas douteux que la propension à l'importation de biens de consommation et notamment de denrées alimentaires soit particulièrement élevée en Afrique Noire en raison d'un niveau de vie plus bas qu'au Congo belge. Ainsi s'explique que les revenus nouveaux engendrés par la mise en œuvre du plan se traduisent immédiatement en importations de denrées alimentaires. L'accroissement de la consommation de produits vivriers est certainement la première manifestation de l'amélioration du niveau de vie lorsqu'il est aussi insuffisant. Phénomène remarquable et qui corrobore l'observation précédente, le pourcentage de la valeur des denrées de grande consommation dans le total des importations n'a pour ainsi dire pas varié en 1950 par rapport à 1938. Les seules denrées de grande consommation ci-dessus mentionnées représentaient 11,1 % des importations en valeur en 1938 contre 12,5 % en 1950.

La progression des importations de denrées alimentaires se poursuit d'ailleurs et d'autant plus rapidement que la mise en valeur se développe davantage. Elle tient la tête, comparativement à tous les autres secteurs de l'importation, y compris l'équipement. En quantum, par rapport à 1949, au Cameroun, elle est, en décembre 1951, à l'indice 334 contre 228 en 1950. Les biens de consommation durable sont sur la même base à 192, les moyens d'équipement à 183 et l'indice général à 157. La comparaison ne peut être faite avec les autres territoires, mais les résultats ne semblent pas devoir être très différents.

C'est également à un effet du développement des revenus dus aux investissements publics et privés qu'il faut attribuer l'élévation particulièrement rapide des prix de certains produits locaux destinés à l'approvisionnement des marchés intérieurs : par exemple, à Brazzaville, d'octobre 1938 à janvier 1952, les coefficients de hausse atteignent 27 à 30 pour le poulet, le filet de bœuf, le gigot de mouton, le rôti de porc, le café vert, le chocolat à cuire. La production disponible n'a pas toujours crû autant que le volume des moyens de paiement. L'auto-consommation s'est sensiblement développée, du moins pour certains de ces produits.

Certes, la valorisation de certaines productions vivrières peut avoir d'heureux effets sur la répartition des revenus dans la mesure où elle profite au producteur, mais à la condition qu'aucun risque d'inflation ne pénètre par le biais d'une hausse générale des salaires, que susciteraient les cours de certains produits alimentaires locaux. Cette tendance à l'inflation a été, en général, jugulée de façon satisfaisante. Cependant, par rapport à 1938, l'indice du coût de la vie en Afrique Noire se situe dans les grands centres au coefficient 16 à 17 contre environ 28 en France, bien que la valeur de la monnaie locale soit passée de 1 franc à 2 francs métropolitains.

Les services locaux ont récemment tenté d'établir, avec une approximation valable, un calcul du revenu national en A.O.F. et au Cameroun. Les résultats de cette double enquête sont à peu près concordants. Ils montrent que le revenu national se répartit approximativement de la façon suivante :

Salariés	20 %	dont les deux tiers en traitements de fonctionnaires.
Agriculture	68 %	
Commerce et industrie	7 à 8 %	
Divers	3 à 4 %	

L'enquête fournit déjà un certain nombre de données intéressantes; la production vivrière africaine représente près de la moitié du revenu global. Le revenu moyen des Européens actifs dépasse, par tête, 500.000 francs C. F. A. par an contre moins de 10.000 francs pour l'Africain. Le salaire minimum du manœuvre à Douala est trois fois plus élevé que le revenu moyen dont il vient d'être fait état. Cette constatation traduit la valorisation de l'activité individuelle que les méthodes de production modernes apportent au travailleur local.

Toutefois, un revenu aussi bas (et quelles que soient les erreurs du calcul, elles ne sont pas de nature à infirmer une telle réalité) ne laisse évidemment aucune place à l'épargne pour les populations africaines. Or, l'épargne des Européens n'est que pour une part trop faible destinée à s'investir localement. Elle reflue sur la métropole où se trouvent les actionnaires des sociétés exerçant leur activité en Afrique Noire et où se retirent en général les cadres qui dirigent la vie économique locale. Il n'y a donc pas lieu d'attendre des investissements cette croissance cumulative engendrée par leur propre vertu dynamique, c'est-à-dire grâce à l'épargne née du surplus de production qu'ils déterminent. Une telle situation ne peut manquer d'être préoccupante.

La volonté nettement affirmée d'élever le niveau de vie des populations locales impose de donner aux nouveaux programmes de mise en valeur établis sous l'égide de la puissance publique des lignes de force caractérisées d'une façon très précise. Si le premier plan quadriennal dont a bénéficié l'Afrique Noire de 1948 à 1952 a été principalement un plan de grands travaux, le second sera essentiellement axé sur le développement de la production.

Un des objectifs fondamentaux sera certainement le développement des cultures vivrières. C'est par elles, en effet, que les populations locales verront d'abord s'élever leur niveau de vie et remédieront à la sous-nutrition actuelle. Sinon, l'extension des services sanitaires ne pourrait souvent mieux faire que d'accroître les effectifs d'une population de plus en plus sous-alimentée. En fait, le taux d'accroissement des populations locales risque d'excéder celui de la production de biens consommables. En pareil cas, le niveau de vie général serait orienté à la baisse et non à la hausse.

Le développement des cultures vivrières doit provenir, pour partie, de l'activité de certaines grandes réalisations économiques financées par la puissance publique : c'est ainsi que l'Office du Niger a mis en culture, en 1950, 15.000 hectares et obtenu près de 26.000 tonnes de paddy dont 15.000 commercialisées. L'Office a également produit 10.000 tonnes de denrées diverses qui servent à l'alimentation de 20.000 colons travaillant sur les terres aménagées. Ainsi encore, la mission d'aménagement du Sénégal, à Richard-Toll, a mis en culture 450 hectares sur les 6.000 qui doivent être consacrés à la production du riz. Un certain nombre de grands travaux d'importance comparable sortiront peut-être aussi du stade des études : aménagement de la vallée de la Volta Noire et du Sourou, barrage dans les cuvettes du Niger, travaux sur l'Ouémé, aménagement de la vallée du Niari, etc.

Cependant, il faut noter que les résultats les plus efficaces et les effets les plus rentables pour le relèvement du niveau de vie local doivent être attendus, moins de la réalisation de vastes ensembles agricoles, équipés à grands frais et difficiles à gérer, que d'un soutien effectif accordé à la multiplicité des petits producteurs. C'est par la dispersion des moyens d'action que l'on minimise le plus les risques propres aux cultures tropicales et que l'on a le plus de chance d'accroître le pouvoir d'achat en même temps que la valeur technique du producteur africain. Des institutions, comme le Crédit de l'A. E. F. et le Crédit du Cameroun, créés pour soutenir la petite exploitation, sont certainement susceptibles de jouer un rôle très utile et d'aider à la solution du problème posé. Leur activité se répartit de la façon suivante, après deux années d'exercice :

	Crédit de l'A.E.F.	Crédit du Cameroun
	%	%
Sociétés indigènes de Prévoyance et Coopératives	13,6	50
Opérations immobilières	38,5	22
Artisanat	26,8	19
Agriculture et forêts	5,2	9
Transports et commerce	15,9	—

L'amélioration du pouvoir d'achat dépendra, en second lieu, du développement des investissements privés productifs, tant ceux qui sont destinés à la production pour l'exportation que

ceux dont l'objet se limite à l'approvisionnement des marchés locaux.

Il n'est pas douteux cependant que l'importation continuera de fournir longtemps encore une grande partie des biens de consommation inclus dans les budgets individuels. Peut-être les effets à attendre d'une coopération européenne permettraient-ils d'approvisionner à meilleur compte les territoires d'Afrique Noire. En 1952, en effet, les produits alimentaires importés de France sont fournis à des prix excédant pour la plupart et parfois même de plus de 60 % ceux de l'étranger, notamment en ce qui concerne la farine (un cinquième des importations alimentaires) et le sucre (un quart des mêmes importations). Les tissus de coton et les produits de quincaillerie qui forment 60 % des importations d'Afrique Noire sont livrés par la France : les premiers, à des prix supérieurs de 20 à 25 % à ceux de l'Allemagne, de l'Italie ou de l'Angleterre, et les seconds, 35 ou 40 % plus cher que certains concurrents étrangers. Le ciment français coûte à l'Afrique Noire 20 % de plus que les ciments belges ou allemands. En revanche, dans le domaine de certains produits sidérurgiques[2] et des articles d'aluminium, les fournitures métropolitaines sont nettement plus avantageuses. Diminuer le coût des importations pour le producteur africain est peut-être plus important pour l'amélioration de son pouvoir d'achat que soutenir une politique de hauts prix à l'exportation, toujours susceptible d'un retournement brutal avec un renversement de la conjoncture mondiale.

Au surplus, la politique d'investissements qui vient d'être indiquée n'est pas seulement une des conditions du relèvement du niveau de vie local. Elle conditionne, avec le succès du Plan, l'équilibre des budgets locaux, et dans le domaine social comme dans le domaine économique, le sort même des populations locales lancées aujourd'hui dans une évolution irréversible.

2. Notamment les demi-produits et les tôles, mais non malheureusement pour l'outillage ou la quincaillerie.

III. — Investissements et problèmes du développement économique de l'Afrique Noire.

Depuis la fin de la guerre, 200 milliards de francs métropolitains environ ont été investis en Afrique Noire tant au titre public qu'au titre privé. Cette somme représente près du tiers du total des investissements effectués dans la même zone jusqu'à la dernière guerre. Toutefois, il convient de noter que parmi les investissements effectués depuis 1945, une bonne partie concerne moins des travaux neufs qu'une remise en état de l'appareil économique qui avait durement souffert d'un défaut d'entretien et d'un excès d'usure dus aux années de guerre. La répartition de ces investissements se présente de la façon suivante (1946 à 1951 inclus) :

1° Section générale des programmes de développement économique et social : sociétés d'Etat, d'économie mixte et privées (participations et avances du F.I.D.E.S.[3], dépenses d'équipement économique et de recherches scientifiques, dépenses d'équipement social, etc.). environ 25 milliards de francs métropolitains.

2° Section d'outre-mer des programmes d'investissement public : environ 105 milliards de francs métropolitains, dont 51,6 % sur subventions de l'Etat au titre du F.I.D.E.S. et 46,4 % financés sur avances de la Caisse centrale, la contribution propre des territoires n'atteignant pas même 2 %.

3° Prêts de la Caisse centrale aux collectivités, établissements et organismes publics.

La Caisse centrale a fourni, en outre, aux collectivités publiques secondaires, aux entreprises publiques et aux sociétés d'Etat ou d'économie mixte, plus de 13.300 millions de francs métropolitains d'avances. La moitié de cette somme environ a été consacrée à des opérations directement productives par le canal des sociétés d'Etat et d'économie mixte, et l'autre moitié à des travaux d'infrastructure dans le cadre des communes, des régies de chemins de fer ou des établissements publics.

4° Concours de la Caisse centrale au secteur privé.

3. Fonds d'Investissements pour le Développement Economique et Social.

La Caisse centrale a enfin accordé aux entreprises privées, dont l'activité concourt à la mise en valeur des territoires d'Afrique Noire, plus de 15 milliards 1/2 de francs métropolitains de crédits qui se répartissent ainsi pour les principaux postes :

— Travaux publics	20,8 %
— Exploitations forestières et industries du bois	15,9 %
— Industries extractives	11,7 %
— Textiles	7,2 %

Les industries agricoles et alimentaires, y compris la pêche, les dépôts pétroliers, les entreprises électriques, les entreprises portuaires et les transports, interviennent chacun pour 6 à 7 % du total des crédits accordés par la Caisse centrale aux entreprises privées. D'autre part, l'A. O. F. a reçu 45,7 % du total de ces crédits, l'A. E. F. 28,3 % et le Cameroun près de 26 %.

5° Comparativement aux engagements pris par la Caisse centrale pour soutenir les entreprises privées, les capitaux neufs investis par l'effort propre des sociétés qui exercent leur activité en Afrique Noire demeurent relativement réduits; ils se sont élevés à 8,7 milliards en 1950, 7,6 milliards en 1949, et pour la période 1946-1950 à 23 milliards environ de francs métropolitains. A ces investissements, il convient d'ajouter les investissements privés étrangers, dont le montant, en Afrique Noire, approche de 7 milliards de francs métropolitains de 1946 à 1950.

La Caisse centrale a donc financé à elle seule près du tiers des investissements recensés en Afrique Noire dans le secteur privé au cours de la période considérée.



Si l'on compare le montant des investissements publics consacrés à l'infrastructure et le total des investissements publics ou privés qui ont pour objet direct le développement de la production, on ne peut manquer d'être frappé par la disproportion que l'on constate entre les deux chiffres.

Même en reprenant au secteur public tous les crédits qui, inscrits ou non dans les programmes d'équipement, concourent directement au développement de la production, on est loin de trouver un ordre de grandeur comparable entre les investissements directement productifs et ceux qui servent principalement à les préparer.

Bien que la relation diffère avec les territoires, elle présente toujours, actuellement, une avance très nette des investissements publics sur les investissements privés nécessaires pour assurer leur plein emploi. Cette situation procède des difficultés que rencontrent immanquablement les tentatives d'ajustement d'un secteur planifié, essentiellement celui des grands travaux, et d'un secteur non planifié, celui de la production. Les capitaux privés s'investissent en fonction de données économiques dont les auteurs de programmes de travaux n'ont pas toujours suffisamment tenu compte.

D'une part, les concepts qui ont présidé à la répartition de l'équipement public dans les programmes établis sous l'égide de la loi du 30 avril 1946, et ceux qui ont orienté les investissements privés ne sont pas concordants. Les premiers s'inspirent du droit égal au progrès de toutes les populations locales et d'une harmonisation économique de l'Union française, les seconds du profit maximum, lui-même lié à la hiérarchie des besoins mondiaux et non à celle des demandes dans l'Union française.

Il se révèle d'autre part impossible de promouvoir une élévation de niveau de vie parallèle, dans les diverses régions d'Afrique Noire ou dans les différents territoires d'une même fédération. La répartition de l'équipement public et notamment de l'équipement social ne peut, sans courir des risques certains, tenir trop largement compte de la répartition actuelle des populations locales. Les investissements privés sont d'abord attirés par les régions dont le potentiel économique se révèle le plus élevé. Ces investissements tendent aujourd'hui à se concentrer dans des régions assez limitées et l'on peut, en conséquence, prévoir que la mise en valeur de l'Afrique Noire accentuera, sans doute même considérablement, les différences de niveau de vie qui sont déjà manifestes entre régions même voisines. Il faut en inférer que des mouvements de populations ne pourront manquer de s'établir au profit des zones les plus riches.

Au surplus, conçue à l'échelle fédérale en A. O. F. et en A. E. F., avec une répartition de crédits publics d'investissements fondée sur un développement plus ou moins égalitaire, la notion de mise en valeur ne s'adapte pas exactement aux réalités économiques dont elle devra subir la loi. En effet,

chaque zone de l'Afrique Noire voit son développement et le rythme de son évolution subordonnés à la solution de problèmes qui lui sont propres.

D'autre part, les liens économiques d'une zone à une autre sont encore très réduits et il n'est pas sûr que l'application d'un principe d'égalité qui tend à faire supporter, par des régions riches ou par des produits riches, les charges excessives qui pèsent sur des régions pauvres ou sur des produits pauvres, constitue la meilleure façon d'accroître le niveau de vie moyen en Afrique Noire.

C'est toute une politique qu'il faudrait juger à la lumière des seules lois économiques. Il est certain, par exemple, que le coût relatif des transports constitue un facteur déterminant pour les choix de la mise en valeur et pour l'option entre productions destinées au marché intérieur ou à l'exportation. Son poids est tel que, dans certains cas, il subordonne la production à une possibilité de transformation ou d'industrialisation sur place du produit en cause. Mais lorsqu'un régime de péréquation des tarifs intervient, il permet de passer outre et, en masquant la réalité des problèmes, il a pour effet d'en retarder la solution.

A titre d'exemple, on notera ici quelques-uns des tarifs pratiqués en A. E. F. :

Prix de la tonne (en francs C.F.A.) **au 1er janvier 1952.**

Produits	Brazzaville Pointe-Noire C.F.C.O. 510 km.	Bangui-Brazzaville voie fluviale		Fort-Lamy Bangui route 1.225 km.
		Hautes eaux	Basses eaux	
Café	3.315	3.220	4.330	
Coton fibres	2.040	3.050	4.130	16.905 coton graine 22.601 Tarif général 20.825
Huile de palme	1.785	2.210	3.120	
Palmistes	1.785	1.650	2.450	
Bois en grumes	690	2.100	2.990	

Ainsi, dans les territoires ou fédérations d'Afrique Noire, le coût pratiqué pour les transports à la tonne killométrique varie considérablement : tarifs dégressifs avec la distance, tarifs variables avec chaque produit. Au total, de nombreux produits par-

viennent sur le marché de consommation grevés de frais de transport extrêmement lourds. Il arrive même que dans le cas de produits pondéreux, comme les ciments ou les bois, le coût du transport représente de loin l'élément essentiel du prix de revient au stade du détail.

Aussi bien, malgré les conceptions généreuses des programmes d'équipement public, qui constituent en grande partie des cadeaux de la métropole, les problèmes soulevés par la mise en valeur demeurent, en définitive, circonscrits et particuliers à chaque région. Ils sont beaucoup plus rarement communs à tout un territoire ou toute une fédération. Mais les méthodes d'intégration traditionnelle, les usages administratifs, ou plus généralement l'utilisation d'une monnaie commune et les liens de solidarité budgétaire en vigueur voilent parfois ce particularisme.

*
* *

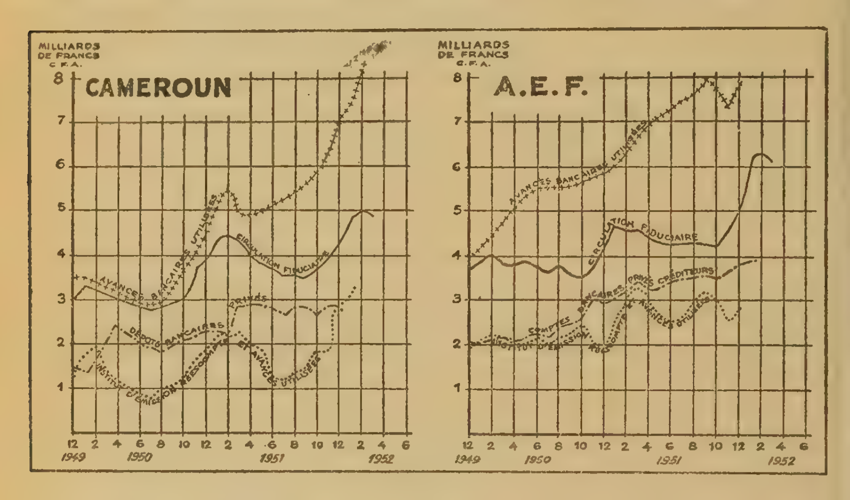
Problème monétaire et problème budgétaire se posent et peuvent s'opposer au succès des plans d'équipement dans le cadre de chaque territoire. Les solutions les plus efficaces doivent être territoriales plutôt que de procéder d'un ajustement fédéral.

L'inflation est un des grands risques que fait courir aux territoires sous-développés l'accélération de la mise en valeur. Non seulement l'inflation ruine, en effet, tous les efforts tentés pour créer un esprit d'épargne local absolument indispensable si l'on veut obtenir une participation satisfaisante des populations au développement de leur territoire, mais encore, à plus court terme, elle détruit toute possibilité de calcul, toute assurance de financement des programmes présentés cependant comme des ensembles difficilement réductibles.

Or, le rythme de la vie économique propre aux pays tropicaux implique en temps normal un risque d'inflation monétaire annuellement renouvelé par le financement des campagnes agricoles. Les récoltes qui proviennent principalement des petits producteurs et sont commercialisées par les entreprises d'import-export fortement concentrées exigent des paiements comptants très considérables et un financement de ces paiements par des crédits à court terme ou des effets réescomptables.

Il en résulte un accroissement de la circulation dépassant souvent en quelques mois plus de 50 % de son volume initial [4].

Les graphiques ci-après permettent de suivre les effets de ce mécanisme. Ils montrent la dépendance des dépôts et des concours de l'Institut d'émission d'une part, des avances bancaires et de la circulation fiduciaire d'autre part. Encore, les années figurant sur ces graphiques sont-elles moins caractéristiques du cycle annuel normal, en raison de l'incidence monétaire et de l'importance des opérations de mise en valeur.



La masse monétaire d'Afrique Noire se situe, à la fin de 1951, aux environs de 50 milliards de francs C. F. A., c'est-à-dire à 75 % de la valeur des exportations pendant la même année, contre environ 69 % en 1938. La constance de ce rapport est remarquable, si l'on songe qu'au cours de l'année 1951 plus de 30 milliards d'investissements publics et privés ont été effectués en Afrique Noire et que, pour y faire face, il a fallu transférer une dizaine de milliards de francs C. F. A. au moins en vue du paiement des dépenses locales d'équipement.

Ainsi qu'on l'a vu précédemment, ces transferts à fin d'équipement se résolvent en majeure partie en achats de produits de consommation et d'équipement ou en rapatriement de béné-

4. Il faut noter que la proportion est plus élevée encore dans certaines zones de production. L'émission, par contre, en raison des contingences locales qui pèsent sur elle, suit un rythme assez largement autonome dans bien des cas. Les graphiques ci-dessus ne paraissent ainsi retracer que l'évolution moyenne dans chaque territoire.

fices sur la métropole. Le mécanisme joue d'autant mieux que le commerce local adapte plus rapidement le volume de ses commandes dans la métropole aux nouveaux revenus locaux et répartit mieux ses stocks disponibles dans les territoires.

Toutefois, on conçoit que si les grandes maisons d'import ont pu réussir dans l'ensemble à mener à bien une politique d'approvisionnement et de répartition qui permette d'éviter une hausse des prix à base d'inflation locale, il n'en a pas toujours été ainsi. Dans toutes les régions d'Afrique Noire où ont été implantés les grands travaux d'équipement, le réseau de distribution ne se trouvait pas aussitôt adapté aux besoins nouveaux. Il n'offre encore que des mailles assez larges à travers lesquelles de multiples revendeurs ne manquent pas de pratiquer des prix de vente extrêmement différents.

On voit au passage que dans ces conditions les indices des prix de détail valables pour les villes peuvent se tenir loin de la réalité en ce qui concerne les populations rurales, c'est-à-dire plus de 90 % des habitants de l'Afrique Noire.

D'autre part, toute insuffisance dans le volume des commandes ne peut se réparer avant de longs mois, et c'est précisément ce délai qui donne à l'inflation locale le temps de produire ses effets.

Ce risque d'inflation, dû au rythme accéléré de la mise en valeur, pourrait ajouter à des causes monétaires des facteurs d'ordre budgétaire.

Si l'un des traits les plus frappants de l'évolution économique de l'Afrique Noire a été depuis la guerre la progression rapide de la valeur de ses exportations, un autre trait non moins caractéristique et qui est directement relié au précédent concerne l'accroissement des dépenses publiques ordinaires. En effet, de 1946 à 1951, le volume des budgets locaux a été, dans leur ensemble, multiplié par 8 contre moins de 4 pour le coût de la vie et la masse monétaire. Il atteint aujourd'hui globalement près de 39 milliards de francs C. F. A. pour l'ensemble de l'Afrique Noire, et tandis que la valeur des exportations est menacée de décroître avec la régression des prix des grands produits exportés, le montant des dépenses ordinaires ne cesse de se gonfler.

Il semble que même une politique d'économie budgétaire rigoureuse soit insuffisante pour arrêter ces mouvements dis-

cordants de la dépense publique et de la principale source de recettes budgétaires que constitue le commerce extérieur. Dans la mesure où les programmes d'équipement public ont pris en charge d'indispensables réalisations sociales, et bien que ces réalisations soient subventionnées par la métropole à concurrence de deux tiers des coûts de construction, les budgets locaux voient croître en effet les charges d'entretien et de fonctionnement qu'ils ne peuvent manquer de supporter de ce chef. Ces frais de fonctionnement sont à eux seuls plus lourds que les charges financières afférentes à l'amortissement des emprunts sur lesquels ont été, pour partie, payés les grands travaux du secteur public.

On peut prévoir que les incidences budgétaires du premier plan quadriennal en Afrique Noire provoqueront un accroissement des dépenses publiques locales au moins égal à 20 % environ de leur montant actuel. La question est posée de savoir s'il sera possible de dégager de nouvelles recettes ou des plus-values fiscales qui permettent de maintenir un équilibre budgétaire aujourd'hui menacé. Question d'autant plus épineuse que, d'une part, le fléchissement des cours mondiaux, d'autre part, une politique d'exonération fiscale en faveur des investissements neufs qu'il importe d'accroître, sont autant de causes d'amenuisement de recettes budgétaires.

La solution paraît résider dans un accroissement important du flux des investissements productifs. L'expérience montre que les *ordres de grandeur* caractéristiques sont à peu près les suivants : les charges de l'infrastructure accroissent d'environ 10 % du coût des grands travaux en cause les dépenses budgétaires. Cet accroissement doit normalement trouver sa contrepartie dans le supplément de prélèvement fiscal dû à l'accroissement du revenu national. Or, si l'on se réfère aux statistiques disponibles et en particulier aux calculs prévisionnels concernant l'évolution du revenu national au Congo belge, il apparaît que le revenu national croît en fonction des investissements productifs d'un montant égal à la moitié de la valeur de ces derniers.

Cette approximation, bien que très sommaire, permet de situer les conditions de l'équilibre budgétaire cherché. En effet, le système fiscal ne fournit guère un prélèvement excédant 20 % du revenu local dans les territoires dont il s'agit.

On conclura donc que l'équilibre budgétaire dépend de l'égalité des dépenses consacrées aux grands travaux publics et aux investissements productifs. Les statistiques des investissements privés antérieurs à la guerre, dans leur rapport avec les situations budgétaires locales, conduisent d'ailleurs à des conclusions semblables.

Si le volume des investissements productifs est demeuré inférieur à celui des dépenses du secteur public, il n'est pas interdit de penser que l'effort d'industrialisation amorcé en Afrique Noire se développera de manière à rétablir la balance. L'équipement des territoires en ateliers lourds de mécanique générale, en scieries, fabriques de pâte à papier, usines de déroulage, la création d'industries textiles, de cimenteries, de brasseries, l'établissement de multiples entreprises de transformation, n'en sont encore qu'à leur début.

La mise en valeur des mines, grâce à l'exploitation de puissantes ressources d'énergie, contribuera efficacement à cette évolution de la structure économique locale à peine ébauchée. Toutefois, l'évolution ne peut se produire que lentement. Même lors de la pleine exploitation, telle qu'elle est actuellement prévue, du fer de Conakry, des phosphates d'alumine de Thiès, de l'aluminium de Guinée, des mines de cuivre d'Akjoujt et du minerai de fer de Mauritanie, les denrées alimentaires exportées par l'A. O. F. continueront de représenter plus des deux tiers de ses exportations.

*
* *

Il apparaît donc que l'avenir de l'économie locale restera longtemps encore lié à l'évolution des cours de quelques grands produits agricoles.

Il appartient à la métropole de promouvoir, dans l'intérêt même de l'Afrique Noire, une politique qui assure l'enrichissement du producteur et le garantisse contre l'incertitude des cours mondiaux.

De même, il appartient aux pouvoirs publics responsables d'orienter la production et l'industrialisation dans une optique de consolidation de l'Union française et de faire face à tous les problèmes humains que pose nécessairement une accélération de la mise en valeur à tous égards souhaitable.

En particulier, le développement rapide des centres urbains,

dont les principaux ont doublé ou triplé leur population depuis la guerre, suscite des problèmes multiples, dont les plus graves sont beaucoup moins d'ordre économique que d'ordre social.

L'élaboration d'une structure sociale nouvelle, telle que l'exige la modernisation de l'économie des territoires d'Afrique Noire, ne trouvera de solution paisible et ordonnée qu'au prix des efforts conjugués de tous ceux qui, formés par la civilisation occidentale et informés de la mentalité locale, détiennent à un titre quelconque en Afrique Noire une parcelle de l'autorité.

Juin 1952.

Luc B. de Carbon.

---

3. — MADAGASCAR

Un socle qui s'élève par degrés depuis la côte ouest et s'affaisse brutalement à 100 kilomètres, en moyenne, du littoral est, en surplomb d'une étroite plaine maritime, un centre nord montagneux, un sud et une bordure ouest presque plate, quelques accidents volcaniques localisés, des lacs, un relief assez pauvre et souvent lagunaire à la périphérie, un centre profondément tourmenté, torturé par l'érosion, quasi totalement déboisé, sauf au voisinage de la falaise est, et latérisé partout où la forêt a disparu, tel apparaît Madagascar à l'issue d'un rapide survol.

La relative variété de ce faciès géologique entraîne celle des climats et des productions : les hauts plateaux, malgré le voisinage des tropiques, connaissent parfois la gelée et rassemblent paradoxalement, côte à côte, le riz et le bananier comme les fruits et les légumes d'Europe; la côte est, avant que le relief ne s'élève, étale l'exubérance d'une végétation tropicale; le sud, l'aridité d'une zone subdésertique à végétation xérophile.

L'homme lui-même semble avoir été influencé par ce parcellement des sols et des climats. Quinze races s'éparpillent sur l'île, sans guère se mêler : Hovas venus sans doute d'Indonésie au Centre, Arabes des Comores vers le nord-est, populations d'origine africaine commune autre part, mais profondément différenciées et que rien ne rapproche dans leur type humain, leurs modes de vie et leurs croyances; Betsiléo sédentaires comme les Hovas et souvent, comme eux, christianisés; Sakalava, pasteurs sans installation fixe; Betsimisarako qui nomadisent en brûlant la forêt, ou Vezo qui pêchent au sud de la côte ouest. Encore faudrait-il parler des Européens et des Réunionnais, des Chinois et des Indous.

Diversité des hommes et des éléments, cloisonnement des zones et des climats, modération des choses et des esprits semblent les caractères essentiels d'une terre pleine de promesses et de possibilités que sa complexité et son charme indéfinis-

sable rendent extraordinairement prenante pour quiconque l'a parcourue et en a savouré la beauté et les promesses.

***

LE PRESENT

Madagascar est une île au relief difficile. Cette évidence ne saurait être trop répétée, car dans un pays peu évolué et qui n'a jamais compté de peuples navigateurs, la terre et la mer séparent plus qu'elles n'unissent.

Aussi, et jusqu'à nouvel ordre, il n'existe guère de liaison véritable entre les diverses régions qui vivent d'une vie quasi autonome : l'île rouge juxtapose plus qu'elle ne réunit des zones, des climats et des races à vocations très diverses : seule la langue est relativement une.

Mais, en gros, quatre grandes zones peuvent être distinguées, qui, chacune, présente une relative homogénéité.

A. — Les sols, les produits et les hommes.

a) *Les hauts plateaux*, surtout peuplés de Mérina, improprement appelés Hovas, et de Betsiléos, correspondent à la zone comprise entre la falaise est de l'île et le seuil cristallin de l'ouest.

C'est là une immense étendue de latérite que l'érosion consécutive au déboisement a profondément entaillée et où souvent le rocher apparaît. Au fond des innombrables digitations des vallées s'accrochent des rizières étagées, tandis qu'au-dessus s'étend à perte de vue la savane. Quelques accidents ont varié ce faciès : les volcans de l'Ankaratra et de l'Itasy ou la cuvette du lac Alaotra.

Ce sol hostile, et en général assez pauvre, a pourtant servi de support à la civilisation la plus évoluée de l'île. Sans doute, le climat salubre des plateaux, dont l'altitude dépasse généralement 1.000 mètres, a-t-il favorisé l'effort. Mais surtout les races qui les ont mises en valeur possèdent un esprit d'entreprise et un goût du travail exceptionnels. Les résultats en sont évidents : la province de Tananarive comprend 862.000 habitants et une densité de près de 16 âmes au kilomètre carré;

celle de Fianarantsoa 1.062.000 et 10,6 respectivement. Près de la moitié du riz, du maïs, du manioc, les quatre cinquièmes des haricots, la totalité des pommes de terre et du café arabica sont produits dans cette zone où se concentrent une large fraction des industries et du commerce malgache, un tiers du peuplement européen et une fraction des entreprises du sous-sol.

b) *La côte est* présente des caractéristiques toutes différentes : 180 jours de pluie par an, au lieu de 92 à Tananarive; une température élevée et une humidité constante, un littoral lagunaire coupé d'estuaires, et au-delà, sur la falaise et ses contreforts, les restes de la forêt primitive qui couvrait jadis la totalité de l'île.

Huit races assez primitives peuplent cette zone. C'est la région du café et des épices, celle du plus grand port de l'île : Tamatave, celle de la tête de ligne des deux réseaux de chemin de fer : Tamatave-Tananarive-lac Alaotra-Antsirabé et Manakara-Fianarantsoa; celle enfin du futur canal des Pangalanes, aménagement en cours des lagunes littorales, qui doit servir de liaison, sur 700 kilomètres, entre Farafangana et Fénérive.

Le sol de cette étroite plaine côtière est en général assez bon, surtout au voisinage des estuaires, mais la forêt qui la continue vers l'intérieur des terres est assise sur un relief si tourmenté qu'elle est rarement exploitable.

La population est assez dense : 800.000 âmes, soit 9 habitants au kilomètre carré, fait qui a favorisé le développement des plantations; par ailleurs, c'est par l'est que l'occupation de Madagascar a débuté et qu'un peuplement assez dense de créoles réunionnais s'est établi. Enfin, c'est là que se trouvent les principaux gisements de graphite et, parfois, le béryl et l'or.

La récolte des denrées vivrières, essentiellement le riz et le manioc, est relativement faible et suffit à peine à entretenir les habitants qui, par ailleurs, ne produisent qu'un peu de coprah et de pignon d'inde, quelques quintaux de cacao, quelques milliers de tonnes de sucre et, naturellement, des bœufs, surtout au nord.

Si l'on fait abstraction des produits de cueillette que représentent les bois, les cires, les miels et surtout le raphia, la

véritable richesse de l'est est constituée par le café et les épices : 25 à 30.000 tonnes de café y sont produites annuellement, à quoi s'ajoutent de 200 à 600 tonnes de vanille, de 3 à 1.000 tonnes de clous de girofle, de 500 à 800 tonnes d'essence de girofle, un peu de poivre et de cannelle. Au total, largement la moitié du chiffre d'affaires de l'île. C'est dire le rôle que l'est joue dans l'économie malgache.

c) *L'ouest* est la région des grandes étendues monotones d'origine sédimentaire dont le relief ne s'accuse qu'au voisinage des formations cristallines qui bordent les hauts plateaux. Sur les maigres savanes qui recouvrent un sol le plus souvent médiocre, nomadisent 250 à 300.000 pasteurs sakalaves. Ce serait la région la plus pauvre de l'île si une vingtaine de fleuves ne constituaient pas dans ce désert autant de petits Nils au voisinage desquels un peuplement étranger à la région s'est établi pour créer une importante agriculture sédentaire, en doublant une population qui, pourtant, n'atteint pas, en moyenne, 5 habitants au kilomètre carré.

Entre les fleuves, le bœuf est roi. Au voisinage de l'eau, une agriculture intensive s'établit peu à peu et remonte le cours des fleuves en aménageant progressivement les terres.

Cet effort constant a porté des fruits remarquables : le riz produit annuellement atteint 275.000 tonnes, le manioc 140.000. Un tiers du coprah et du sucre malgache vient de l'ouest, un dixième des arachides, près de moitié du tabac corsé, un sixième du maïs.

Si le poids du cap, dont il n'est plus produit que 9.000 tonnes, tend à perdre ses marchés, le tabac Maryland se développe d'années en années (1.150 tonnes en 1951), ainsi que le sisal (500 tonnes). Quant au paka, il fournit d'ores et déjà tous les besoins en sacherie de l'île.

Le sous-sol, il est vrai, se montre jusqu'ici décevant. Un peu d'or alluvionnaire est encore extrait; par contre, le pétrole n'a pas encore été découvert bien que d'énormes amoncellements de schistes bitumeux prouvent qu'il a jadis existé. Des espoirs existent pour le béryl.

Au total, c'est sans doute pour l'île une malchance qu'elle ait été d'abord colonisée par l'est...

d) *Le nord de Madagascar* est complexe : quatre races, les

Tsimihety, les Sakalaves, les Antankarana et les Betsimisaraka y dominent.

Le centre de la région, formé par le massif élevé du Tsaratanana est presque un désert. Autour de lui, deux accidents volcaniques : les cirques d'Andapa et de Bealanana constituent des zones fertiles dont la difficulté des accès a, jusqu'ici, freiné le développement. L'est est une zone d'élevage et, plus bas, d'épices. Au nord, l'admirable rade de Diégo est loin, faute d'hinterland, d'avoir l'activité qu'elle mérite. A l'ouest, les fertiles plaines côtières d'Ambanga et d'Ambilobé, et l'île de Nossi Bé étalent la magnificence de leur végétation.

Terre d'élection de la canne à sucre, des épices, des plantes à parfum et du manioc, le nord-ouest de Madagascar se développe rapidement. Au contraire, Diégo stagnerait sans ses usines de viande et son arsenal. Le nord-est et le centre étalent le plus souvent l'immuabilité d'une économie pastorale.

Le sous-sol, jusqu'ici, n'a livré qu'un peu d'or.

e) *Le sud.* — Si la flore de l'est, flore « du vent », est à feuilles persistantes et celle de l'ouest ou « sous le vent » à feuilles caduques, celle du sud caractérise une zone désertique ou subdésertique.

Le climat est chaud et sec, l'agriculture se limite à peu près à l'élevage des 2 millions de bœufs, des 200.000 moutons et des 280.000 chèvres « Mohair » qui parcourent la région. Pourtant deux exceptions doivent être notées : les vallées de l'Onilahy et du Freéhéna, qui alimentent Tuléar en produits vivriers, et surtout la vallée du Mandrari où l'industrie du sisal a connu un admirable essor.

Le sous-sol s'est révélé riche : la production de mica s'accroît et avoisine 1.000 tonnes par an, le grenat se développe. Mais surtout le gigantesque gisement charbonnier de la Sakoa, qui affleure sur plus de 100 kilomètres, garantit l'avenir industriel de la région de Tuléar et, plus généralement, celui de l'île.

Enfin, et bien que primitives, les populations du sud sont assez nombreuses (300.000), travailleuses et saines, qu'il s'agisse de Bara, de Mahafaly, d'Antandroy ou d'Antanosy, et certaines productions pourraient rapidement prendre une extension considérable, tout spécialement le ricin.

Ce rapide examen des zones de peuplement et de production

malgaches pourrait être repris et détaillé très longuement : chaque région se subdivise elle-même en multiples unités possédant une vie autonome, qu'il s'agisse d'un cirque montagneux, d'une vallée de fleuve ou parfois d'un estuaire, chacun présentant ses particularités et parfois ses productions propres.

Cette extraordinaire diversité explique le caractère très spécial de l'économie malgache.

B. — L'Économie malgache.

L'examen des statistiques douanières des quinze dernières années conduit à formuler, sur les exportations malgaches, quelques conclusions générales qui marquent l'originalité du commerce extérieur de l'île :

— Alors que pour la grande majorité des T. O.-M. 90 % des exportations sont représentées par deux ou trois grands produits, Madagascar doit faire appel à vingt-cinq des siens pour atteindre un pourcentage égal de son chiffre d'affaires.

— Pourtant 50 à 65 % de ce chiffre sont faits par le café et l'élevage; les viandes et les cuirs représentent, selon les années, de 6 à 27 % des exportations, et les cafés de 20 à 52 %.

— Les productions malgaches ont le plus souvent un caractère spéculatif qui les rend vulnérables à la conjoncture économique. Le cas des viandes vient d'être cité; il en est de même du tapioca (qui forme entre 1,7 et 9,7 % des exportations selon les années), de la vanille (de 0,9 à 12 %), du girofle (1,10 à 5,18 %) ou des huiles essentielles (1,71 à 3 %).

— Certaines productions sont en déclin progressif, comme le pois du cap, le maïs et, peut-être, le manioc et la vanille, alors que d'autres se développent rapidement : sucres, tabacs, mica, sisal ou riz.

— Cette structure du commerce malgache s'explique par deux faits : de par sa situation géographique, Madagascar exporte difficilement les produits pauvres; par ailleurs, les prix de revient sont trop hauts et les transports trop lourds.

C'est dire que l'avenir économique de l'île peut être grave. Déjà actuellement, les ventes sur l'extérieur n'atteignent guère, en poids, que la moitié des tonnages de 1938. Il est vrai que leur valeur unitaire s'est largement accrue.

Un effort doit donc être fait pour comprimer les prix. Cela suppose de meilleures méthodes, une infrastructure de base plus poussée et un équipement plus parfait des affaires privées. Surtout la production autochtone, qui représente le gros des denrées agricoles, doit être aidée et conseillée; il convient en outre de faire comprendre à la masse que la suppression du travail obligatoire ne doit pas être interprétée comme le droit de limiter son effort au minimum vital. C'est là une tâche de longue haleine.

Mais l'effort d'équipement est déjà largement amorcé : les importations de Madagascar, qui ne dépassaient pas 137.000 tonnes en 1938, sont passées à 250.000 tonnes en 1948, et 329.000 tonnes en 1950; or, cet accroissement trouve surtout son origine dans les investissements actuellement entrepris qui entraînent eux-mêmes un meilleur niveau de vie. Les chiffres en témoignent :

Alimentation	18.700	54.749	37.112
Matières premières	86.300	135.160	223.000
Objets fabriqués	32.300	59.880	69.060

A noter que dans ces totaux, certains postes ont pris une importance énorme (en tonnes) :

— Carburants solides et liquides	40.500	108.600
— Matériel et chemin de fer	281	4.320
— Matériel automobile et tracteurs	1.390	8.160
— Matériel agricole	199	1.200
— Ciment	23.000	67.800
— Fers, tôles, etc.	4.856	23.130
— Pharmacie	107	470

La balance commerciale se ressent actuellement de cette situation. La volonté d'équiper et de moderniser a fait qu'à une situation traditionnellement créditrice, a succédé un déficit considérable : en 1938, l'excédent total dû au commerce atteignait le quart des exportations, soit 215 millions. En 1949, le déficit dépassait 2,8 milliards C. F. A. pour des ventes peu supérieures à 6 milliards; en 1950, les chiffres respectifs étaient de 2,65 et de 12,4.

La situation des règlements extérieurs était, il est vrai, plus favorable grâce à l'intervention des dépenses de la métropole, tout spécialement du Plan (y compris les crédits Marshall). Compte tenu de ces postes, la balance des paiements n'était

débitrice, en 1949, que de 2,23 milliards, et elle redevenait créditrice de 1,3 milliard en 1950.

Tout laisse penser qu'à l'heure actuelle l'équilibre des paiements est en réalité établi. Mais il ne saurait être perdu de vue que c'est grâce aux dépenses de la métropole (qui sont présentement de l'ordre de 7 milliards de francs par an) que se compensent les excédents d'importations et les transferts financiers vers la France, de sorte que la prospérité du territoire en dépend pour près de moitié. C'est dire que cet élément compense, et bien au-delà, la cherté des marchandises françaises.

C. — Les finances et l'économie.

Cette relative prospérité économique pourrait faire illusion ou, à l'inverse, conduire à penser que la situation financière est précaire. Il n'en est rien : Madagascar a toujours bénéficié d'assemblées et d'administrateurs prudents et a toujours eu le courage de s'imposer autant qu'il était nécessaire.

Aussi, et malgré les séquelles d'une rébellion et d'une économie encore convalescente, les finances publiques bénéficient traditionnellement d'excédents importants, généralement utilisés ultérieurement à l'équipement du territoire : 1 milliard C. F. A. en 1948, 400 millions en 1949, 1 milliard 1/2 en 1950, 1 milliard en 1951. Ces chiffres sont exceptionnellement favorables lorsqu'ils sont rapportés à un volume budgétaire qui ne dépasse pas, communes, provinces et Chambre de commerce comprises, 5 à 10 milliards selon les années.

Pourtant, cet effort méritoire peut apparaître excessif eu égard au chiffre d'affaires de l'île et aux facultés contributives de l'autochtone, il est même un danger pour l'avenir. En 1952, les droits indirects et de douane représenteront près de 52 % d'un budget de 9,5 milliards, où les taxes sur les bœufs chiffrent pour 5 % et la capitation pour 16,5 %. C'est dire que cette fiscalité courageuse, qui en 1950 dépassait de 40 % celle de l'A. O. F., risque de gêner Madagascar, que sa situation géographique dessert déjà sur les marchés mondiaux.

Car il n'est pas surprenant que cette évolution du budget ait très largement influencé le niveau des prix : depuis la guerre, les produits du cru ont subi des hausses beaucoup plus fortes que celles des produits importés, puisque, en 1951 et par rap-

port à 1938, les indices des principaux produits vivriers varient entre 1.600 et 4.090, l'indice général de la vie atteignant 1.805, ceux du café 2.466, du graphite 3.609, de la viande 1.788.

Et pourtant l'évolution de la circulation fiduciaire a été relativement faible, et le niveau monétaire est toujours resté largement en deçà de celui des prix.

C'est dire que des réformes profondes s'imposeront à bref délai.

LE PLAN D'EQUIPEMENT ET L'AVENIR

A. — Les impératifs de développement.

Le développement de Madagascar implique qu'il soit tenu compte d'un certain nombre d'impératifs qui sont inscrits dans les faits.

1° La situation géographique de l'île la place dans un ensemble de territoires dont les possibilités sont généralement semblables aux siennes. Il en résulte que Madagascar n'est pas le complément économique de ses voisins, mais leur concurrent, et qu'il doit s'adresser, pour commercer, à d'autres parties du monde. Celles-ci sont, en général, éloignées. De ce fait, l'essor de Madagascar ne peut reposer que sur deux idées générales : développer pour l'intérieur les biens de consommation locale : riz, viandes, légumes, etc., industrie légère, puis lourde promouvoir pour l'exportation des produits de valeur unitaire suffisante : épices, riz, tabacs, etc., et surtout produits du sous-sol.

2° Madagascar est une île ou plutôt, de par le cloisonnement de ses zones, une série d'îles qui toutes (sauf les hauts plateaux et quelques cirques montagneux) accèdent aisément à la mer.

La densité relativement faible de sa population et le niveau assez faible de la richesse générale interdisent matériellement et financièrement de relier ces diverses zones par des axes lourds terrestres ou fluviaux, les seuls qui permettent un prix de revient acceptable des transports (à l'exception du cas particulier du canal des Pangalanes).

Le développement de l'île Rouge ne se peut donc concevoir qu'à partir de la mer, qui seule permet un fret économique. L'équipement doit donc être basé sur une série d'opérations

périphériques qui, peu à peu, s'enfonceront dans les terres et se relieront latéralement, et ceci d'autant plus que les grandes zones d'extension des cultures bordent le plus souvent les fleuves et les estuaires. En bref, l'un des plus beaux atouts de Madagascar est d'échapper à la massivité de l'Afrique et de n'avoir aucun point de son sol distant de plus de 400 kilomètres du rivage.

3° Les hasards de l'histoire ont fait que la colonisation se soit développée surtout au centre, grâce à une activité de traite, ou sur la côte est sous la forme d'une « économie d'épices », malgré la relative exiguïté des zones exploitables et le caractère précaire des ports et des routes. Or, il paraît évident que l'avenir est dans le développement de l'ouest, qui comprend la grande majorité des terres alluviales et, sans doute, la grosse part des richesses du sous-sol.

L'équipement de l'île doit donc se reporter surtout sur l'ouest et le sud-ouest; d'ailleurs, un gros effort y est déjà fait par nombre d'entreprises locales.

4° Quant à sa structure, une nouvelle économie malgache ne peut se fonder sur les bases actuelles. Dans l'état de choses présent, coexistent une petite colonisation et une agriculture autochtone dont les traits généraux n'ont guère varié (travail manuel, rendements faibles, dispersion en surface, caractère extensif) et une forme d'entreprise moderne européenne, encore peu représentée, mais en plein essor, qui repose sur des investissements importants et des méthodes poussées.

Et pourtant la petite exploitation traditionnelle représente 50 à 80 % de la production agricole...

Un effort cohérent doit sans doute être fait pour aider un développement de grandes entreprises employant une technique très moderne et dont l'assiette foncière ne peut guère exister qu'à l'ouest et au sud; mais une forte extension de la production ne peut être escomptée dans l'immédiat que par une aide à l'exploitant autochtone : l'accroissement de ses rendements par la distribution de variétés sélectionnées peut être assez rapide, de même que la diffusion de méthodes et de matériels simples. Enfin, il existe à Madagascar des centaines de milliers d'hectares qui peuvent être dégagés dans toutes les régions de l'île au prix de travaux très limités et à des prix

quatre ou cinq fois inférieurs à l'unité de surface à ceux des grandes réalisations. Est-il nécessaire de souligner que de tels travaux assurent le plein emploi d'une main-d'œuvre difficile à déplacer, ménagent des crédits parcimonieusement distribués, résolvent sur place, et sans transports, le problème de l'insuffisance des rations alimentaires, et marquent, dans tous les districts, la présence bienfaisante de la France ?

5° A l'inverse, la grande entreprise, surtout si elle s'intéresse au sous-sol, nécessite des moyens tels que les capitaux disponibles sur place sont incapables d'y faire face. Pourtant, l'accroissement du niveau de vie et l'évolution de la masse sont largement liés à leur existence. C'est dire que l'apport de capitaux publics et privés conditionne absolument le développement des grands groupes malgaches.

6° Madagascar est une terre relativement peuplée. Les questions de main-d'œuvre y sont encore solubles quantitativement. Pourtant, si une technique moderne doit s'installer et si une large mise en valeur se produit, le problème du nombre et de la technicité du personnel se posera avec acuité.

Une formation professionnelle bien comprise peut sans doute améliorer les choses, mais il est incontestable qu'un essor rapide de l'économie est lié à une immigration européenne suffisamment dense. Cet apport de qualifiés garantit seul une qualification suffisante; par ailleurs, le contact de blancs évolués constitue un puissant facteur d'évolution pour une masse qui n'a encore que peu d'ambition et peu de goût pour l'effort continu.

7° Enfin, un pays encore pauvre et peu peuplé ne saurait utilement s'offrir, ni dans le domaine social ou éducatif, ni dans celui de l'infrastructure, des réalisations trop coûteuses sous peine de ne pouvoir ni les entretenir, ni en supporter les charges de fonctionnement.

Il est donc sage de ne prévoir, dans un premier stade, que des routes relativement modestes et économiquement justifiées, des wharfs plus souvent que des ports, ou des hôpitaux de brousse multiples, mais relativement simples, plutôt que de grandes formations sanitaires très modernes mais peu accessibles à la masse.

On ne saurait trop rappeler ces quelques évidences à la veille de la nouvelle tranche quadriennale du Plan.

B. — L'effort d'équipement.

L'économie générale du plan d'équipement et l'effort du gouvernement général s'inspirent largement de ces principes.

Dans le domaine de la production agricole, la modernisation des organismes de recherches et des écoles professionnelles s'effectue sur des bases assez larges. Parallèlement, les stations de multiplication sont en voie de création, le Service d'agriculture développe les mesures prophylactiques et renouvelle son cheptel et ses installations. Il en est de même des Eaux et Forêts.

Mais c'est surtout dans les mises en valeur que la progression est sensible : les ouvrages secondaires ont dégagé au profit des autochtones près de 40.000 hectares, tandis que les travaux préparatoires du lac Alaotra en préparent 35.000 et ceux du delta de la Mahavavy 20.000. Les études sont commencées sur l'estuaire du Mangoky qui intéresse 100.000 hectares. Une organisation nouvelle du paysannat s'élabore, destinée à moderniser les méthodes et à encadrer les collectivités rurales.

Le lever de la carte géologique s'avance. Les sondages pétroliers ont débuté, ainsi qu'une petite mise en exploitation des charbons de la Sakoa.

Dans le domaine des communications, l'infrastructure aérienne est déjà très complète et les chemins de fer rééquipés. Tamatave est devenu un très grand port qui sera bientôt relié au canal des Pangalanes. Majunga, Morondava et Fort-Dauphin ont été partiellement rééquipés, ainsi que les batelages. Une vingtaine de routes importantes ont été modernisées et un parc considérable de matériel constitué.

L'enseignement professionnel débute, les transmissions s'améliorent et un gros effort immobilier se poursuit.

Enfin, le Service de santé a amorcé, depuis trois ans, une campagne antipalustre qui porte déjà ses fruits et a largement développé ses activités et ses moyens : L'excédent des naissances dépasse déjà 60.000 contre 10 à 15.000 avant-guerre.

Compte tenu de l'effort propre du Territoire, des subventions du F.I.D.E.S. et des avances de la Caisse Centrale, 18 à 20 milliards ont été employés ou sont en voie de l'être. Ces sommes ne sont pas seulement affectées aux équipements publics du Ter-

ritoire. Elles comprennent aussi des subventions pour études et recherches (de l'ordre de 170 milliards de francs métro au total), des prêts de la Caisse Centrale aux communes (850 millions de francs (métro) et aux chambres de commerce (180 millions de francs métro), le capital de sociétés d'économie mixte (respectivement 600, 400 et 300 millions de francs métro pour le Crédit de Madagascar, la Société d'Energie électrique et la Société Immobilière) et les dotations, voisines de 200 millions, qui ont été accordées au « Bureau d'Etudes pour le développement de la production agricole outre-mer » pour créer un courant d'immigration.

Dans le secteur privé, la Caisse centrale a prêté près de 4 milliards, et il est probable que le total des investissements productifs y dépasse largement 20 milliards.

*
* *

L'effort est donc considérable. Il porte déjà ses fruits : la production de paddy est passée de 700.000 tonnes en 1936 à 900.000 en 1952; celle du sucre va quintupler; l'arachide, le tabac, le sisal et l'aleurite sont en plein essor. Mais des ombres apparaissent à ce tableau : la vanille, les maniocs, les haricots, les maïs, les pois du cap et les raphias sont en pleine régression; le café commercialisé diminue faute de renouvellement des plantations, et le bétail se réduit en nombre depuis cinq ans et est de moins en moins exporté.

Cet état de choses est par bien des côtés heureux : le niveau de vie local s'est élevé, de sorte que les accroissements de production de certaines denrées (surtout le riz et la viande) sont consommés localement. Parallèlement, une sélection des méthodes s'accomplit peu à peu qui conduit les exploitants à abandonner les produits pauvres, donc difficilement exportables (manioc, maïs, etc.), pour se consacrer à d'autres spéculations.

Il n'en reste pas moins que cette reconversion est lente et que cela explique la structure du commerce extérieur malgache qui reste inférieur de presque moitié à l'avant-guerre en tonnage, mais lui est supérieur en valeur unitaire.

Il est à craindre qu'une crise économique vienne interrompre cette évolution avant qu'elle ne soit suffisamment acquise. Il en résulterait un retard de plusieurs années dans le développement de l'île.

Pourtant son potentiel est l'un des plus élevés d'Afrique et ce territoire est l'une des rares zones tropicales où une colonisation blanche de peuplement peut valablement s'établir; c'est dire que ses chances d'avenir sont grandes et ses possibilités peu exploitées.

Il a manqué à Madagascar d'être jusqu'ici un centre d'attraction pour les hommes et les capitaux de l'extérieur.

Peut-être est-ce là l'une des fatalités inhérentes à son éloignement; peut-être aussi le résultat d'un défaut de continuité de vues, car ses chefs se sont trop vite succédé; peut-être enfin le charme subtil de l'île Rouge, son climat et sa philosophie sont-ils exclusifs d'un trop grand matérialisme ou de disciplines austères qui enrichissent l'homme, mais lui dérobent le sens de la joie de vivre.

A. DE COURSON.

---

4. — L'ÉCONOMIE DES ANTILLES ET DE LA GUYANE

I. — LA GUADELOUPE ET LA MARTINIQUE

Nos « vieilles colonies » des Antilles sont devenues de « jeunes départements » avec la loi du 19 mars 1946. Les problèmes posés par cette assimilation ne sont pas encore complètement résolus sur le plan administratif. Ils ne le sont pas davantage sur le plan économique. Parler de l'économie antillaise, c'est traiter encore et surtout de l'un des aboutissements les plus typiques de l'économie coloniale des siècles passés. Le geste du législateur n'avait d'ailleurs pas pour but de bouleverser les conditions très particulières de la production et du partage des richesses.

A. — Les survivances de l'économie coloniale.

La Guadeloupe et la Martinique restent des territoires presque uniquement agricoles. Elles ne vivent guère que des produits de la terre et des industries qui en découlent, en particulier celle de la canne à sucre. On ne peut pourtant plus les qualifier de pays neufs. Leur économie est le résultat d'une évolution séculaire marquée quelquefois par de longues crises, après lesquelles se sont simplement consolidées les structures anciennes.

Dès Colbert, les sucres bruts des Antilles ont bénéficié à leur entrée en France d'un tarif discriminatoire. Par la suite, la protection impériale fut renforcée de diverses façons et permit aux exportations des îles de se développer jusqu'au XIX[e] siècle, pendant lequel l'abolition de l'esclavage puis la concurrence du sucre de betterave provoquèrent des crises successives dont l'aboutissement fut, après la première guerre mondiale, l'institution du contingentement des exportations de rhum et de sucre. Ce système assure depuis lors une stabilité relative à l'économie antillaise. Dans cette évolution, l'intervention de la métropole, plus exactement le soutien du commerce impérial, est toujours resté un élément fondamental, et l'économie antillaise a été très menacée pendant les périodes où la protection accordée aux principales productions s'est trouvée, pour des raisons diverses, temporairement réduite.

Nous sommes donc en présence d'un cas typique d'économie coloniale traditionnelle, à la fois dépendante et privilégiée. Une

économie d'exportation survit, grâce à des débouchés garantis, sur une infrastructure d'économie primitive qui ne participe guère au mouvement général des échanges.

1° Le système des débouchés privilégiés.

L'appui métropolitain est essentiel dans trois domaines : le rhum, le sucre et la banane.

a) Le contingentement du *rhum* fait participer les îles à la « grande » politique métropolitaine de l'alcool. Le rhum passe en France pour un excellent moyen de combat des grippes hivernales. Il jouit d'une réduction des droits à la consommation (48.000 francs l'hectolitre d'alcool pur au lieu de 55.000 francs).. Le contingent entre en franchise douanière. Mais ces deux mesures ne suffiraient pas à soutenir les prix, si l'approvisionnement du marché n'était limité à la consommation « normale » de rhum des Français. Il ne peut être introduit dans les conditions ci-dessus que 205.000 hectolitres d'alcool pur par an [1]. La part des Antilles est prépondérante, avec 89.000 hectolitres pour la Martinique et 68.000 pour la Guadeloupe.

Ce régime est très avantageux parce que la métropole est grande consommatrice alors que les îles sont de petits producteurs. Elles reçoivent une rémunération satisfaisante pour une quantité importante d'un sous-produit difficile à écouler. Quand le marché est temporairement saturé (parce que les Français n'ont pas absorbé trois quarts à un litre de rhum par habitant au cours de l'hiver), l'administration facilite le soutien des cours par les procédés habituels du blocage, de l'échelonnement et de la commercialisation par tranches de la récolte. Il est difficile d'imaginer situation plus favorable. Elle est d'ailleurs unique au monde. Nos îles, dont la population atteint à peine le dixième de l'ensemble des Antilles dépendantes, réalisent de cinq à sept dixièmes des exportations de rhum de la région.

b) Le contingent du *sucre* n'est pas utile de la même manière. Les quantités qu'il est possible d'exporter dans l'Union française ne sont d'ailleurs pas atteintes. Le privilège consiste, en

1. On note depuis quelques années une tendance à la diminution de la consommation qui conduirait à ramener le contingent entre 160 et 180.000 hectolitres pour éviter l'engorgement fréquent du marché.

fait, à vendre tout ce qu'on peut produire de sucre de canne au prix du sucre de betterave métropolitain, lequel est particulièrement élevé. Le rendement de la canne étant de beaucoup supérieur, dans des conditions identiques, à celui de la betterave, on peut imaginer cette règle de la parité des prix très avantageuse pour les producteurs antillais. En fait, si l'on accepte l'opinion de l'observateur averti qu'est devenu M. Revert en la matière, « un hectare de grande culture donne en moyenne 60 tonnes de cannes, soit, au taux de 10 %, 5 à 6 tonnes de sucre, le double, à peu de chose près, de ce qu'on tire d'un hectare de betteraves. Les façons culturales ne sont pas plus compliquées. Le traitement industriel est identique, avec cet avantage que la bagasse résiduelle de la canne fournit tout le combustible indispensable. La distillerie, qui produit des alcools de bouche, même en partant des mélasses, procure des bénéfices incontestés sous le signe du contingentement. On peut donc admettre, en gros, qu'avec une efficacité dans le travail inférieure de moitié à celle de l'Europe, Guadeloupe et Martinique, toutes autres circonstances égales, peuvent vivre et même bien vivre »[2].

Malheureusement, il n'est pas certain que l'efficacité dans le travail atteigne la moitié de celle des départements européens. Par ailleurs, les producteurs de sucre de canne peuvent facilement démontrer que leurs frais sont supérieurs de 30 à 60 % à ceux des betteraviers, pour tout ce qu'ils doivent importer, à quoi s'ajoute le fait qu'il leur faut payer le transport du sucre outre-Atlantique[3]. On arrive donc à ce paradoxe qu'une situation de haut privilège peut être présentée comme médiocrement satisfaisante par les intéressés. Les Britanniques, dont la politique économique coloniale est plus nuancée et, de ce fait, plus sévère et peut-être plus sérieuse, n'accordent qu'un privilège retenu, toujours révisable. Le Royaume Uni s'engage seulement à acheter le contingent qu'il accorde « à des prix raisonnablement rémunérateurs pour les producteurs capables ». Reste à dire quels sont les producteurs incapables. Il y a périodiquement de pénibles discussions entre le ministère du Ravitaillement de Sa Majesté et les producteurs des British West Indies. Mais notre système, dans sa simplicité apparente, n'évite même pas

2. Les *Cahiers d'outre-mer*, janvier 1950, p. 18.
3. Cf. E. Bonnet, *Marchés coloniaux*, 13 mai 1950, p. 1025.

ces complications. Nos coloniaux cherchent en effet chaque année à obtenir des dégrèvements, détaxes, déprimes et avantages divers, qui leur sont fréquemment accordés en plus de celui résultant de la parité des prix. Ainsi en 1950-1951, il leur a été versé une prime de 450 francs par quintal de sucre exporté. On ne peut vraiment demander plus aux consommateurs.

c) Nos Antilles profitent encore depuis vingt ans d'un troisième avantage : la protection assurée aux *bananes* en provenance de l'Empire sur le marché métropolitain. La culture de la banane ne s'est développée qu'après 1930, grâce aux préférences douanières et à des avantages divers créés à cette époque, en particulier des primes à l'exportation distribuées aux planteurs jusqu'en 1937.

La valeur des bananes exportées représente environ le quart du total des exportations de chacune des deux îles, le reste étant constitué presque uniquement par le sucre (40 à 50 %) et le rhum (20 %).

2° Sens économique du système.

Les facilités ainsi énumérées ne constituent pas une anomalie en économie coloniale. La plupart des territoires dépendants bénéficient de débouchés garantis dans leur métropole. Le fait de parler de « privilèges » n'a ici rien de péjoratif. Ceux-ci sont frappants seulement parce qu'il s'agit de deux petites îles dont l'économie est peu différenciée. S'ils disparaissaient, le volume de la production exportable diminuerait considérablement, il ne serait pas aisé, voire impossible, d'organiser des activités de remplacement rémunératrices. Ces privilèges ont évité à la Guadeloupe et à la Martinique de tomber dans l'impasse haïtienne.

Mais ils ne conduisent pas moins à une sclérose des structures plus manifeste encore que dans l'économie métropolitaine où l'enchevêtrement des privilèges légaux et tacites fait perdre de vue la plupart d'entre eux. Avec les débouchés garantis disparaît l'effet créateur de la concurrence. L'attribution aux propriétaires du sol de contingents d'exportation de durée pratiquement illimitée, assortis de l'assurance d'un prix de vente élevé, prévient une partie des efforts destinés à faire diminuer les prix de revient. Les profits n'existent qu'en fonction

des appuis politiques dont on dispose à Paris. Encore faut-il faire montre d'une situation précaire pour les obtenir. Si des marges bénéficiaires nouvelles apparaissent comme résultat d'une amélioration des conditions de la production, il est plus difficile de continuer à demander l'appui des pouvoirs publics. Aux Antilles comme en Europe, les privilèges de longue durée sont un obstacle décisif au progrès économique, quand ils se bornent à protéger des situations acquises (cas du sucre et du rhum) [4].

L'opposition des structures est plus nette dans la répartition de la fortune et des revenus.

3° Résultats sociaux du système.

Dans l'économie française d'Europe, les trois quarts des producteurs jouissent de quelque privilège économique. Aux Antilles, l'effectif des bénéficiaires est beaucoup plus restreint.

a) *La banane, culture démocratique.* — La culture de la canne et la production du sucre étant restées de tout temps sous le contrôle d'une minorité, l'administration (et les Conseils généraux après 1870) ont favorisé le développement des cultures secondaires d'exportation [5]. Celle de la banane se prête particulièrement bien à la petite et moyenne exploitation. L'arbre croît très rapidement; il rapporte un an après sa plantation. Un coup de vent n'entraîne pas les mêmes désastres que dans les plantations arbustives. Le petit et le moyen cultivateurs ont même obtenu de très bons revenus de la vente de leur récolte pour l'exportation en 1947 et 1948, quand la France manquait de fruits européens. Mais les prix de vente à la production sont très variables au cours de la même année. Ils ont oscillé entre 3 francs et 70 francs le kilo à la Guadeloupe en 1950. En période d'effondrement des cours, la situation des petits planteurs est précaire, alors que les plus importants, qui contrôlent les exportations, peuvent continuer à réaliser des bénéfices. Il s'agit donc d'une « démocratie économique » à

4. L'amélioration des techniques n'est réalisée qu'en réponse aux prétentions salariales et conduit à un chômage technologique qui n'a aucune chance d'être résorbé, alors qu'au XIXe siècle, elle résultait souvent de la concurrence entre les chefs d'entreprises et pouvait aboutir à une augmentation de la production et de l'emploi, dans l'industrie considérée.

5. Vanille, café, cacao.

éclipses. On a bien envisagé une organisation du marché qui assurerait une certaine stabilité des cours. On a songé à contingenter les exportations, mais il serait précisément difficile de répartir le contingent entre les petits planteurs. La banane antillaise est par ailleurs une des plus chères de l'Union française. En Guinée, et surtout au Cameroun, les terres sont moins épuisées, la main-d'œuvre moins exigeante, les frais de transport moins élevés jusqu'à la métropole. L'avenir ne se présente donc pas sous un jour très favorable. M. Revert ne voit au fond « que deux formes de plantation qui aient chance de résister à la crise : la très grande plantation, menée de manière scientifique, en assolement avec la canne, et la toute petite, au contraire, où intervient seule la main-d'œuvre familiale et où l'on n'achète ni engrais, ni bouillie bordelaise. La vente des régimes donne alors pratiquement un bénéfice net. Il faut ajouter qu'à la Guadeloupe le bananier est souvent associé au caféier et au cacaoyer. Il en résulte, de prime abord, un fouillis inextricable dans une humidité étouffante et chaude. L'entretien est sommaire. Cependant, l'humus se renouvelle par les débris accumulés sur le sol. Il n'y a jamais de très bonnes récoltes, mais bon an, mal an, ou le cacao, ou le café, ou la banane se vend à un taux acceptable et assure un revenu faible, mais assez constant à l'homme des mornes. C'est à peu près exactement le contraire de l'économie de spéculation, qui caractérise les grands domaines » [6].

b) *L'aristocratie de la canne et du tafia.* — Le contingentement du rhum, puis du sucre, ont permis, depuis quarante ans, la constitution de fortunes considérables, qui s'appuient sur la possession des meilleures terres. La grande propriété est restée principalement entre les mains des blancs créoles qui se partagent les usines avec quelques sociétés anonymes métropolitaines. Ils mènent sur place une vie simple, sans ostentation, qui ne correspond qu'assez peu à leur puissance économique, car ils monopolisent la presque totalité des bénéfices réalisés par l'industrie sucrière, et les quatre cinquièmes de ceux fournis par le rhum contingenté.

Cette aristocratie ne dépasse guère un millier de personnes à la Martinique, soit 1/2 % de la population totale. Son emprise

6. E. Revert, *op. cit.*, p. 15.

s'étend sur la Guadeloupe. Ses relations et les appuis qu'elle a pu s'assurer dans la métropole sont essentiels au maintien du contingentement dont la modification pourrait entraîner la ruine des îles. Elle contrôle efficacement aussi bien la vie politique que l'économie locale. Il ne s'agit pas d'une élite absentéiste, mais de gens qui vivent et travaillent sur place. L'autorité des chefs des principales familles est considérable. Ils sont sans doute l'objet de jalousies, mais il n'y a pas de véritable élite de rechange. Les fonctionnaires et les membres des professions libérales constituent une classe moyenne assez nombreuse, mais dont l'influence économique reste très restreinte, comme celle des commerçants et de quelques petits industriels.

c) *Les cultures vivrières et l'économie primitive.* — En dehors des petits planteurs de canne ou de banane, dont la situation reste précaire parce qu'ils ne disposent ni des meilleures terres, ni des ressources financières, ni des débouchés les mieux assurés, il reste la grande masse des petits paysans des mornes, des ouvriers agricoles et des manœuvres qui ne sont employés que les deux tiers de l'année environ. Les moins déshérités disposent d'un lopin de terre presque toujours inférieur à un hectare ou un demi-hectare sur lequel ils ont élevé leur case. Ils constituent, avec leurs familles, les trois quarts de la population. Leur niveau de vie n'a pas augmenté depuis le contingentement, peut-être pas depuis l'abolition de l'esclavage. Pourtant les cultures vivrières sont en régression constante [7] par suite de l'usage accru des produits importés. On se trouve dans la situation si fréquente dans les régions tropicales surpeuplées où les plus pauvres ne cherchent pas à travailler beaucoup pour sortir de leur état, car ils n'ont pas d'espoir d'y réussir dans le milieu social où ils vivent, et ils n'ont guère de moyens de sortir de ce milieu. Seuls quelques ambitieux, quelques personnalités très énergiques y parviennent, en profitant des bourses d'enseignement, en participant aux jeux de la politique locale ou en tirant profit des périodes de commerce facile.

7. 17.000 hectares à la Martinique en 1895 contre 6.000 en 1935 et 4.000 aujourd'hui.

B. — Les répercussions économiques de l'assimilation.

L'objet de l'assimilation était plus politique qu'économique, tout au moins dans l'esprit des dirigeants métropolitains, qui prirent quelque peu ombrage, à l'époque, de certaines manifestations, peut-être inconscientes, de l'expansionnisme des Etats-Unis. Pour les habitants des îles, les aspects purement politiques de l'opération n'étaient sans doute pas négligeables, mais ils ont fait clairement comprendre par la suite qu'ils espéraient surtout en tirer des « avantages » divers et que ces avantages ne sont pas évidents à l'heure actuelle. Leur attitude n'a rien d'étonnant. Le rattachement d'une économie pauvre à une économie plus riche devrait être une opération très profitable à la première. N'ayant pas grand-chose à donner, elle ne peut guère participer aux charges de la communauté, mais le principe de l'égalité des droits lui permet de puiser dans les crédits budgétaires ou para-budgétaires d'un pays dont le revenu national est beaucoup plus élevé que le sien (investissements publics et dépenses sociales en particulier).

1° La fiscalité et le budget.

En matière fiscale, un raisonnement très sommaire pouvait donc inciter à l'optimisme. Les gros revenus antillais sont d'origine essentiellement agricole; ils ne peuvent guère être atteints par la mise en application du système métropolitain d'impôts progressifs. Quant aux divers impôts indirects et droits de douane, ils constituent sans doute la plus grosse part des charges fiscales françaises, mais ne peuvent pas être bien terribles dans des départements agricoles dont les trois quarts de la population n'ont guère dépassé le stade de l'économie primitive et ne « commercialisent » pas leur production. Ils ne peuvent atteindre que la classe moyenne.

Néanmoins, l'assimilation ne pouvait entraîner qu'un accroissement des impôts par rapport à la situation antérieure, car la fiscalité coloniale était plus simple et plus légère que celle de la France, et ce fait a provoqué des réactions très énergiques des contribuables. Bien plus, il intervient en matière fiscale, dans nos D. O.-M., un facteur géographique extrêmement important que l'assimilation ne pouvait supprimer. Nos deux dépar-

tements se trouvent éloignés de leurs sources d'approvisionnement essentielles (France et Amérique du Nord). Le commerce intérieur est alimenté pour une grosse part par des produits importés (aliments, textiles et autres produits manufacturés) qui reviennent couramment à 30 ou 40 % de plus qu'en France ou aux Etats-Unis [8]. L'élévation du coût de la vie qui en résulte rend facilement « insupportable » l'application d'un système d'impôts [9] conçu pour l'Europe, si les taux d'Europe sont maintenus.

Il a donc été nécessaire de prévoir des aménagements et des allégements multiples à la fiscalité métropolitaine : réduction de 25 % du taux des impôts directs de l'Etat, assouplissement du régime douanier, non-application de certains impôts et maintien de certaines ressources locales particulières. Nous ne pouvons entrer ici dans le détail du régime en cours d'établissement [10], mais il est certain, dès maintenant, que l'assimilation ne pourra être qu'à sens unique en matière de finances publiques.

Dans le cas de la Martinique, pour l'année 1950, les recettes fiscales recouvrées par l'Etat n'atteignaient pas 1 milliard de francs, alors que le total des dépenses civiles et militaires imputables sur le budget de l'Etat, plus ses avances et concours divers au budget départemental, atteignaient près de 2 milliards. Si l'on ajoute que les dépenses d'équipement effectuées dans le cadre du programme du F.I.D.E.S. ont dépassé 2 milliards à la Martinique en 1950, on peut estimer que le montant total des dépenses de l'Etat qui ont bénéficié à ce seul département devait être de l'ordre de 4 milliards de francs [11]. On a fait remarquer à ce sujet que la métropole a prélevé dans le même temps sur ses contribuables à peu près 3 milliards de droits sur les rhums martiniquais. Il n'y a pas moins transfert de pouvoir

8. Le même fait se produit avec plus de netteté encore à Curacao et au Venezuela, où la quasi-totalité des biens de consommation est importée. Il en résulte que le coût de la vie est supérieur de 50 % à celui des Etats-Unis d'où proviennent les marchandises.

9. D'autant plus qu'on a été amené assez vite à admettre le principe d'un taux des salaires comparable à celui de la métropole, pour une productivité souvent beaucoup plus faible.

10. Cf. R. P. Madry, *Marchés coloniaux*, 6-13 janvier 1951 et 8-15 mars 1952.

11. La balance commerciale généralement positive avant-guerre tend maintenant à être régulièrement déficitaire. Les exportations, qui excédaient les importations de 10 à 30 %, leur sont devenues inférieures dans la même proportion.

d'achat d'Europe en Amérique. Rappelons plutôt, pour être juste, que des constatations du même ordre seraient faites à l'intérieur du territoire métropolitain, si l'on pouvait établir la balance des comptes de chaque département et les origines de son revenu propre.

2° Les investissements publics.

En cette matière au moins, il ne semble pas que l'assimilation ait suscité trop de déceptions chez les Antillais. Ces investissements ont toutes chances d'être longtemps plus intenses que par le passé. Les travaux publics et les investissements de base étaient restés nettement moins importants que dans les départements métropolitains. Le Plan d'équipement vise à combler ce retard.

a) Les moyens de communication. Depuis 1950, chacune des deux îles dispose d'un aérodrome dont la piste orientée dans le sens de l'alizé est susceptible de recevoir les quadrimoteurs actuellement en service dans les compagnies de transports aériens. Les installations portuaires de Pointe-à-Pitre et surtout celles de Fort-de-France ont été nettement améliorées. Le réseau routier, nettement insuffisant, va être sensiblement augmenté.

b) La production d'énergie thermique et sa distribution ont fait des progrès sensibles depuis trois ans. Il est prévu par ailleurs des investissements importants à plus longue échéance pour l'utilisation de l'énergie hydraulique des rivières à forte pente qui descendent des massifs montagneux des deux îles.

c) L'enseignement. Les plus pessimistes estiment que la moitié de la population est totalement illettrée. Les effectifs des classes primaires sont souvent trop nombreux. A la Guadeloupe, 35.000 élèves seulement reçoivent l'instruction, sur une population d'âge scolaire estimée à 60.000 enfants. Le nombre des classes à construire est évalué à 770. Pour l'instant, on en bâti 15 à 20 par an. A la Martinique, la situation est identique. L'enseignement et la formation professionnels nécessitent également d'importants investissements, sur lesquels il va nous falloir revenir.

d) L'équipement sanitaire reste très insuffisant. La durée de

la vie humaine est en moyenne de 40 ans. La mortalité infantile est élevée. Les dépenses à effectuer ne sont toutefois pas considérables.

e) En matière d'urbanisme et d'habitat, des travaux d'assainissement à Pointe-à-Pitre, et la création d'un réseau d'égouts à Fort-de-France étaient d'un intérêt essentiel. Ils sont maintenant en cours. Des travaux d'adduction d'eau sont multipliés par ailleurs vers les villages des régions sèches, comme le sud de la Martinique. Mais les réalisations en matière de logement restent très limitées. Elles nécessitent un nombre beaucoup plus considérable de milliards. Les programmes de construction en cours intéressent surtout les fonctionnaires d'Etat et les fonctionnaires départementaux. L'équipement immobilier ne peut être modernisé en quelques années.

3° La sécurité sociale.

Nous touchons ici à l'un des deux problèmes les plus délicats qu'ait posée l'assimilation, l'autre étant celui des salaires. Il est certain que les hommes politiques qui ont voté la transformation des vieilles colonies en départements ont souhaité que la législation sociale métropolitaine y soit appliquée. Et les divers régimes d'assistance ainsi que la législation du travail sont maintenant en vigueur en majeure partie. Mais des « retards » importants sont intervenus dans l'adaptation aux Antilles des institutions de la « sécurité sociale ». Ils correspondent à des difficultés sur l'importance desquelles on n'avait sans doute pas assez réfléchi. Nous nous limiterons à quelques remarques à propos des deux problèmes essentiels que constituent l'assurance-maladie est les allocations familiales.

a) *A propos de l'assurance-maladie*[12]. — L'insuffisance actuelle de l'équipement sanitaire et social et le manque de médecins risquent de priver longtemps une grande partie de la population des avantages d'une institution qui suppose un réseau serré d'organismes de consultation et de traitement. Mais les difficultés majeures ne sont pas là.

1° Le poids des charges sociales n'est supportable que dans la mesure où le travail de la population est régulier et d'une

12. Cf. R. P. Madry, *Marchés coloniaux*, 16 juin 1951.

efficacité comparable à celle des pays de l'Europe de l'ouest. En cas de sous-emploi et de chômage, cumulés avec une faible productivité de la main-d'œuvre, un service d'assurances sociales ne peut être que largement déficitaire.

2° L'état sanitaire général étant médiocre au départ (conditions de vie pauvres et misérables, hygiène déplorable, climat tropical), les arrêts de travail sont plus fréquents qu'en France. Les endémies tropicales, bien que combattues maintenant avec succès, ne peuvent qu'aggraver les charges de la branche maladie proprement dite et de la branche invalidité.

3° A ces faits viennent s'en ajouter d'autres de caractère plus varié, comme l'instabilité propre à la monoculture, le fait qu'il s'agit essentiellement de travailleurs agricoles (40.000 sur un total de 55.000), l'organisation souvent rudimentaire des entreprises, les coûts déjà trop élevés de la banane et du sucre, l'inflation qui résulte des prestations distribuées sur fonds publics dans les secteurs primitifs de l'économie, la pression qu'elles exercent sur les importations payées avec des devises fortes. Tous ces éléments contribuent à rendre difficile un financement régulier de la sécurité sociale dans le cadre de l'économie antillaise.

Or, il est pratiquement impossible de demander aux travailleurs et aux patrons de la Guadeloupe et de la Martinique des contributions supérieures à celles prélevées dans la métropole, et, d'autre part, il a été calculé que les prestations sociales totales à verser dépasseraient facilement le montant des salaires, si elles étaient établies selon les barèmes métropolitains.

Le déficit financier serait donc très lourd en cas d'assimilation pure et simple. D'où les incertitudes et la prudence des solutions provisoires adoptées jusqu'à présent [13].

L'administration s'oriente vers des solutions transitoires comportant des prestations modestes, en se rapprochant du régime de l'agriculture métropolitaine. On envisage en particulier que

13. Au début de 1951, seuls les vieux travailleurs salariés bénéficiaient de prestations du type métropolitain. Et le prélèvement affecté à cette seule allocation était de 9 % des salaires (4 et 5 %), plus de la moitié des prélèvements métropolitains (16 %) pour l'ensemble des assurances sociales. De toute évidence, la perception de la différence (7 %) ne saurait suffire à tous les risques (Cf. Madry, *op. cit.*, p. 1646).

dix jours au moins de travail par mois soient nécessaires pour bénéficier de la loi. Le déficit à compenser serait assez faible.

Il semble cependant que la volonté profonde du législateur de 1946 ne puisse être mise en doute. Les habitants des D. O.-M. doivent être considérés comme des citoyens au plein sens du terme et jouir, en définitive, de l'égalité des droits sociaux. On a parlé d'un dilemme posé par le vote du principe de l'assimilation. Ou bien la « sécurité sociale » sera vraiment appliquée et il y aura crise économique à conséquences sociales, ou bien elle ne le sera pas, et il y aura crise sociale à conséquences économiques. En dehors des solutions provisoires vers lesquelles on s'oriente actuellement, il faut en effet choisir pour l'avenir entre la subvention permanente du déficit des caisses par la nation et un effort d'amélioration considérable de la situation économique, sujet sur lequel nous reviendrons en terminant.

b) *A propos des allocations familiales.* — Le régime métropolitain est basé sur la volonté de mener énergiquement une politique nataliste. Pour des raisons militaires (principalement) et pour des raisons économiques (accessoirement), il a paru utile de lutter contre la régression démographique de la France en Europe. Dans les départements insulaires d'outre-mer, la situation est absolument différente : le nombre des habitants ne menace nullement de diminuer. La loi de Malthus joue; toute amélioration de la production aura certainement pour résultat, pendant de longues années, une augmentation quasi proportionnelle du nombre des habitants. C'est de surpeuplement et de sous-emploi qu'il est question, non pas de décadence économique par dépeuplement. Le régime des allocations familiales étant d'inspiration plus nationale (voire nationaliste) qu'humanitaire, le législateur pouvait en toute logique décider de ne pas l'appliquer à des départements surpeuplés à l'abri des menaces auxquelles la France européenne doit faire face.

Mais ces considérations géographico-économiques n'ont pas été retenues et le souci de l'égalité des Français par-delà les frontières naturelles et les océans est resté prédominant. De ce point de vue, l'apport en hommes des D. O.-M. peut être de premier ordre. Avec des allocations familiales du type France d'Europe, les sept ou huit cent mille habitants de 1950 seront facilement devenus deux millions en 1980. Le rendement des dépenses sanitaires et de la politique nataliste peut être extra-

ordinaire en pays sous-développé. Il n'y a pas de départements métropolitains qui puissent contribuer aussi vite à l'accroissement de la population française. Sans doute est-il difficile d'imaginer qu'un tel surplus de population puisse trouver du travail aux Antilles ou en Guyane, mais nos régions industrielles peuvent en utiliser une partie, aussi facilement qu'elles utilisent des étrangers ou des Nords-Africains. La région parisienne abrite un million d'Auvergnats, de Normands, de Bretons et de Corses; son peuplement pourrait être assorti facilement de quelques centaines de milliers d'Antillais.

Le législateur et l'administration n'ont pas toutefois adopté ce second point de vue avec toutes ses conséquences. On invoque d'abord l'impossibilité du financement autonome. Les allocations distribuées selon le régime européen s'élèveraient à 75 ou 80 % des salaires actuellement versés. Le déficit, qui serait de 1 ou 2 milliards par an pour chaque île, devrait être couvert par la métropole. Le Parlement qui a voté l'assimilation ne s'est pas encore décidé à en accepter ce résultat.

On invoque ensuite le caractère souvent anti-économique des prestations sociales dans les territoires tropicaux misérables. Le milieu humain et le climat poussent à l'indolence. L'absentéisme des salariés peut se trouver accru par le jeu des allocations familiales [14], beaucoup plus que dans la métropole. La fonction de chef de famille nombreuse risque de séduire un nombre considérable d'adultes, si elle n'est pas accompagnée par l'obligation d'un travail soutenu.

Des solutions de compromis sont pour l'instant envisagées qui permettraient de maintenir le principe de l'assimilation, tout en tenant compte de certaines réalités géographiques. On a souligné en particulier qu'il ne serait ni injuste ni anti-social d'adopter, à l'encontre du régime européen, des barèmes de prestations qui favoriseraient des familles « normales » de trois ou quatre enfants plutôt que des familles nombreuses. Les allocations pourraient aussi être plus faibles pour les couples non mariés qui sont les parents de la moitié des enfants. Enfin — et c'est le sens de l'un des textes envisagés récemment par le gouvernement —, on peut tout simplement établir un lien entre les dépenses et les recettes. Le montant des allocations dépendrait du nombre des bénéficiaires, après évaluation des recettes. Mais

14. Comme par celui de l'assurance-maladie.

cette solution abandonne, au moins temporairement, le principe de l'égalité des droits de toutes les Françaises à recevoir de l'argent pour élever leurs enfants; elle permet cependant d'étudier les conséquences sur l'économie locale de la mise en application d'un système de prestations modestes, expérience qui n'est pas sans intérêt.

En résumé, l'extension aux D. O.-M. du système complet de la sécurité sociale a été retardée parce que le déficit à couvrir par la métropole serait considérable (3 ou 4 milliards par an pour les deux îles), et le Parlement craint qu'il soit fait un mauvais usage d'un tel cadeau : absentéisme, pression sur les importations de la zone dollar et inflation, nouvelle baisse des rendements et nouvelle augmentation de la natalité, alors qu'il n'y a déjà pas de terres et de travail pour tous. Mais les Antillais sont très déçus dans les espoirs qu'ils avaient nourris au lendemain du vote de la loi.

En matière de salaires, par contre, la déception ne peut être attribuée aux réticences de l'administration centrale.

4° La question des salaires.

En 1949, les salaires ont été fixés par comparaison avec ceux de la région parisienne, avec abattement de 12 %. Les responsables de cette décision ont été — on l'imagine — absolument dominés par les circonstances, en particulier par l'élévation rapide du coût de la vie au lendemain des hostilités. En 1947 et 1948, les bons prix obtenus à l'exportation, pour la banane, et le volume accru des exportations de rhum avaient gonflé les revenus d'un grand nombre d'habitants. Mais les importations restaient difficiles et limitées. Il en résulta une très forte pression sur les prix de détail. En juin 1949, à la Guadeloupe, le coût de la vie était à l'indice 2,570 (1938 = 100). Les salaires furent fixés en conséquence par les autorités administratives, avec, de plus, la volonté de relever sensiblement le salaire réel des manœuvres et des coupeurs de cannes dont le niveau antérieur était particulièrement bas. On était ainsi parvenu à rejoindre les taux de la métropole. Le président du Syndicat des producteurs de sucre et de rhum de la Guadeloupe pouvait écrire en 1950 (*Marchés coloniaux*, p. 1026) que les cours du rhum et du sucre étaient dix-huit et dix-neuf fois ceux d'avant-guerre, alors que les salaires payés étaient trente-quatre fois plus élevés.

Bien peu de gens ont compris à l'époque toute la gravité du coup qui venait d'être inconsciemment porté aux travailleurs des îles et qui compromettait l'avenir économique de leur pays. La productivité du travail agricole ou industriel étant fréquemment du tiers, du quart ou de la moitié de ce qu'elle est en Europe, des salaires à peu près identiques à ceux de la métropole devraient « logiquement » interdire toute exportation, donc ruiner l'économie locale. Sans doute, la réalité est-elle plus complexe qu'une logique aussi grossière ne la représente. La culture de la canne, l'industrie du rhum sont à l'origine de marges bénéficiaires importantes; les petits planteurs de bananes peuvent survivre sans rien gagner à l'exportation. Mais un élément fondamental de déséquilibre institutionnel venait néanmoins d'être créé.

Les habitants des Antilles ont donc pu apprécier depuis 1949 les résultats de l'assimilation des salaires. Ils ont d'ailleurs eu la malchance qu'elle soit réalisée au moment même où les grandes plantations et les usines se préoccupaient de moderniser leur équipement mécanique, après les retards apportés dans ce domaine par la guerre. Le chômage technologique s'est développé très rapidement. Il ne pouvait sans doute en être autrement étant donné le caractère vétuste de l'outillage d'avant-guerre, mais on a intensifié la mécanisation pour se débarrasser d'une main-d'œuvre trop coûteuse. « Il m'a semblé ressortir en gros qu'une quantité déterminée de travail humain revenait à trois fois environ le prix de la métropole », écrit M. Revert, pour la fin de l'année 1949. « Pour réduire leurs frais généraux, les propriétaires des usines diminuent de plus en plus leur main-d'œuvre et mécanisent à outrance leurs exploitations », écrit-il en 1952. Il y a un redoutable chômage technologique dans les deux départements et des demandes sans cesse renouvelées de départ outre-mer, même vers l'Indochine.

Une meilleure connaissance de ce qui se passait à la même époque à Puerto-Rico et à Cuba eût permis à une élite énergique d'administrateurs et de syndicalistes de faire en sorte que soit évitée l'erreur d'une taxation des salaires à un niveau trop élevé. Dans la première île, un véritable mouvement de diversification industrielle est en cours depuis dix ans, soutenu de diverses façons par les pouvoirs publics, mais basé essentiellement, pour attirer les chefs d'entreprises des Etats-Unis, sur

le fait que les salaires ne sont que le quart ou le tiers de ceux du continent, alors que le rendement du travail est de la moitié ou des quatre cinquièmes de celui des usines concurrentes. A Cuba, au contraire, dans des conditions géographiques plus favorables à bien des égards, le mouvement d'industrialisation et le développement d'ensemble de l'économie sont presque arrêtés depuis la guerre, parce que les salaires sont devenus trop élevés à la suite de trop beaux succès syndicaux.

Le maintien de salaires voisins de ceux de la métropole compromet donc gravement l'avenir de nos Antilles. Sans doute n'y a-t-il pas vraiment à la Guadeloupe et à la Martinique de tendance à la « diversification » industrielle au sens que les Américains donnent à ce mot en pays tropical, à l'exemple de Cuba et de Puerto-Rico, mais tout mouvement de ce genre, toute différenciation économique qui permettrait de donner de bons emplois aux pauvres bougres des hauteurs et au prolétariat urbain, se trouve interdite pour le moment.

5° Nos Antilles dans le monde caraïbe.

L'habitude est prise aux Antilles de comparer fréquemment le revenu national par habitant des différents territoires de la région. Les chiffres cités sont de très inégale valeur. Pour nos îles, aucune étude sérieuse n'a encore été effectuée. La prospérité y est certainement moins répandue qu'à Cuba ou Puerto-Rico, dont l'industrialisation est amorcée [15]. La Jamaïque et la Barbade [16], bien que restées presque exclusivement agricoles, jouissent également d'un revenu par habitant un peu supérieur à celui de nos départements. Par contre, la Dominique et Sainte-Lucie (nos voisines), et Haïti (notre ancienne colonie), sont nettement plus misérables.

C. — Les issues.

L'administration centrale est restée effrayée depuis 1946 par les charges diverses qui résultent de l'assimilation. La masse des travaux publics les plus courants à réaliser, l'accroissement du déficit en dollars résultant du recul des cultures vivrières, les perspectives de déficit massif de la sécurité sociale suffisent

15. Il faut classer à part la Trinité, où l'industrie du pétrole est un élément exceptionnel de richesse.

16. Où la densité de peuplement est double de celle de la Guadeloupe, en faisant abstraction des régions montagneuses.

à occuper les fonctionnaires parisiens qui s'efforcent de parer au plus pressé. Aucun de ces problèmes budgétaires, monétaires ou para-budgétaires ne pourra cependant être tant soit peu résolu, si la production n'est pas largement accrue et diversifiée, en même temps que l'économie antillaise sera plus étroitement intégrée à l'économie de la métropole et de l'Union française, au lieu de survivre à force de privilèges. Les vieux coloniaux ont tendance à penser cependant qu'il n'y a pas grand-chose à faire en ce sens. Les problèmes économiques n'existent là-bas « qu'en fonction de notre société commercialisée et il reste possible d'y subsister avec les seules ressources locales en se moquant de tout ce qui n'est pas indispensable à la satisfaction des besoins élémentaires »[17]. Ils doutent qu'il soit possible même d'améliorer beaucoup la situation agricole. Ils ne croient pas à l'industrialisation. Ils ne pensent pas que les Antillais puissent émigrer utilement vers le reste de l'Union.

Ces trois conclusions, très fréquemment admises, méritent cependant d'être très fortement tempérées. C'est en effet dans le triple succès d'une politique d'irrigation, d'industrialisation et d'émigration que réside le seul espoir d'assimilation économique et humaine de la Guadeloupe et de la Martinique.

1° L'irrigation.

Les exemples de Puerto-Rico et de la Barbade sont ici particulièrement à retenir. A Puerto-Rico, « avant l'irrigation, la production moyenne était de 54.000 tonnes de sucre par an dans la zone actuellement irriguée. Après l'irrigation, elle atteint 212.000 tonnes, c'est-à-dire quatre fois plus. Un autre résultat remarquable de l'irrigation peut être constaté dans l'île anglaise de la Barbade, plus petite que la Grande-Terre[18], qui produit avec l'irrigation trois fois plus de sucre que la Grande-Terre et la Guadeloupe. Un équipement d'irrigation est, par ailleurs, indispensable pour mettre un terme aux difficultés des éleveurs de la Grande-Terre, qui paient depuis longtemps un lourd tribut à la sécheresse. Cette réalisation leur permettra de pratiquer un élevage rationnel et d'approvisionner convenablement la Guadeloupe en viande de boucherie, en lait, en beurre, etc. Elle apportera aux petits planteurs vivriers de nou-

17. E. Revert, *op. cit.*, p. 27.
18. Cette partie de la Guadeloupe possède un sol comparable à celui de la Barbade.

velles possibilités de production en légumes et en fruits, leur permettant ainsi d'améliorer sensiblement le ravitaillement de la population. Elle s'impose si l'on veut réaliser la diversification des produits agricoles pour atténuer les inconvénients de la monoculture »[19]. Des réflexions identiques sont valables pour certaines parties de la Martinique, en particulier le sud. Ces travaux, tout au moins pour la Grande-Terre, ont d'ailleurs été envisagés depuis des siècles[20], mais les planteurs et les sociétés anonymes n'ont pas voulu s'en charger, bien qu'ils aient reconnu leur productivité[21]. Les crises sucrières, puis le contingentement, et l'élévation du niveau des salaires les en ont détournés.

Des travaux aussi considérables ne sont plus guère entrepris par des groupements privés. Il y faut des fonds d'Etat. On peut penser qu'il serait plus utile à la collectivité de consacrer dans les années qui viennent 1 ou 2 milliards par an à l'irrigation qu'à améliorer les routes et l'habitat ou même implanter un début de sécurité sociale. Ne faut-il pas d'abord donner des moyens de cultiver leur terre à ceux des régions sèches, puisque cela n'est pas encore fait ?

2° L'industrialisation.

On en parle légèrement du côté français; le plan Monnet n'y songe guère. Or, elle est prise très au sérieux aussi bien dans les territoires britanniques que chez les Américains. Il ne s'agit pas seulement d'utiliser le potentiel hydroélectrique de la Soufrière ou de la Pelée; le mazout et le fuel oil coûtent d'ailleurs moins cher à Pointe-à-Pitre et à Fort-de-France qu'à Paris ou au Havre, si ce n'est qu'il faut les payer en devises. Le Venezuela, la Trinité et Curaçao sont tout proches. Il ne s'agit pas non plus de travailler avant tout des matières premières locales, mais des matières importées, comme à Tourcoing, à Marseille ou à Châtellerault. Il ne s'agit pas de produire essentiellement pour le marché local (très étroit) ou régional (pratiquement fermé), mais pour le marché métropolitain beaucoup plus large et facile d'accès (avec si possible quelques ventes sur les marchés mondiaux de libre concurrence). Il s'agit donc — aussi

19. G. Roseau, *Marchés coloniaux*, 13 mai 1950, p. p. 1056.
20. Les massifs montagneux des deux îles constituent d'énormes bassins de condensation.
21. Cf. E. Bonnet, *op. cit.*, p. 1025.

surprenant que cela puisse paraître à certains — de fabriquer, comme à Puerto-Rico, non seulement du ciment, des chemises, des chaussures, des conserves et des cosmétiques, mais des articles presque uniquement ou entièrement destinés à l'exportation, comme des pièces d'horlogerie, des cannes à pêche, des hormones synthétiques, des fleurs artificielles, des postes de T. S. F., des couvertures, des manteaux de fourrure, de la lingerie fine, des broderies, de la passementerie, du matériel de dessin, des levures comestibles, etc., tous produits susceptibles d'être vendus en France ou aux Etats-Unis, en raison de leur qualité ou de leur bas prix [22]. De telles entreprises supposent cependant que deux conditions soient réalisées qui manquent entièrement pour l'instant dans nos Antilles : 1° un appui énergique [23] et multiforme [24] des pouvoirs publics au moment de leur création, et pendant plusieurs années après [25], et 2° un niveau des salaires relativement bas par rapport à celui des concurrents, en tout cas *des salaires qui aient un rapport étroit avec la productivité de ceux qui les reçoivent*. Par le développement industriel ainsi conçu, on pourrait créer quatre à cinq mille bons emplois directs dans chaque île en dix ou vingt ans. Compte tenu de l'emploi secondaire qui en découlerait, le résultat ne serait pas négligeable. Mais il est bien entendu que l'industrialisation doit être voulue avec continuité et énergie. Elle n'aura pas lieu d'elle-même.

3° L'ÉMIGRATION.

Il faut enfin songer à l'émigration, mais à une émigration de qualité, pas celle des pauvres hères qu'on transporterait en Guyane ou qui seraient ramenés en Afrique, pas celle des chômeurs et des miséreux qui ne parviennent pas actuellement à réunir assez d'argent pour payer leur passage en Europe. Les Antillais ont des aptitudes reconnues pour les travaux industriels; ils sont souvent d'excellents conducteurs de machines.

22. Cf. sur ce point L. Fauvel, *L'industrialisation de Puerto-Rico, l'expérience vaut-elle pour l'Afrique du Nord ?*, dans *Revue de l'Economie contemporaine*, juin 1951, et *Rapport sur le développement industriel des Antilles et des Guyanes*, Trinidad, Caribbean Commission, 2e édition, 1952.

23. Sous l'autorité d'une administration spécialisée comme il en existe partout dans le monde depuis la T. V. A.

24. Subventions diverses, urbanisme, approvisionnement en eau, énergie, moyens de transport, dans le cadre du système britannique du Trading estate pour profiter immédiatement des économies externes de la concentration géographique.

25. Dix à quinze ans pour les vacances fiscales.

L'élite fournit des techniciens de tous ordres. La France métropolitaine et le reste de l'Union française n'auraient aucune peine à recevoir chaque année un contingent nombreux de professionnels originaires des vieilles colonies. Des postes de direction technique, de maîtrise, et de travail qualifié pourraient plus fréquemment être tenus par eux dans d'autres départements ou en Afrique.

Mais ce courant d'émigration ne peut prendre naissance aussi longtemps que les îles manquent elles-mêmes de main-d'œuvre professionnelle. Il est un domaine de l'enseignement qui sans être inexistant y reste absolument insuffisant : c'est celui des techniques et de la formation professionnelle, alors que des crédits considérables devraient y être consacrés.

On voit qu'il y a encore d'importantes dépenses d'investissement productives à effectuer, si l'on veut que se trouve un jour quelque peu réduit le déficit permanent qui s'annonce pour les dépenses sociales.

II. — LA GUYANE.

La Guyane est le plus grand des départements français par sa superficie et le plus petit par sa population. Etendue comme trois fois la Belgique (90.000 km²), elle n'est pas plus peuplée qu'un canton rural (26.000 habitants).

A l'opposé de nos Antilles, où la population étouffe dans un cadre insulaire trop étroit, la Guyane offre donc de larges possibilités naturelles au développement économique. En outre, elle dispose dans son état actuel de compétences multiples fournies largement par la métropole. L'administration préfectorale y est très stable et manifeste, depuis 1947, une continuité de vues que les gouverneurs coloniaux n'avaient jamais atteint. Les investissements publics récents permettent l'étude systématique des possibilités agricoles et des richesses du sous-sol. Mais les émigrants et les capitaux n'affluent pas pour autant [26].

La Guyane n'a jamais connu un grand développement économique. Au XVIIIe siècle, époque de sa relative splendeur, les Jésuites avaient réussi à y organiser quelques colonies agricoles

26. Le Bureau minier n'a pas pu recruter 25 Antillais pour ses travaux, et tous les investissements ou presque sont effectués avec des crédits publics, même lorsqu'ils ont l'allure privée.

prospères. Avec une population à peine supérieure à celle d'aujourd'hui, la Guyane parvenait à équilibrer largement ses échanges extérieurs. En 1844, elle exportait encore 2.000 tonnes de coton, girofle, roucou, cacao, café, tafia et bois d'ébénisterie. Plus tard, il y eut la fièvre de l'or. En 1900, la Guyane en produisait jusqu'à 5 tonnes par an. Aujourd'hui, elle exporte seulement quelques centaines de tonnes de bois d'œuvre, quelques centaines de kilos d'or, quelques dizaines d'essence de bois de rose et des papillons. Elle ne couvre ainsi que 20 % de ses importations.

On a parlé de régression économique. Il n'y a jamais eu de véritable expansion. La Guyane a souffert, depuis le XVIIIe siècle, d'un certain nombre d'échecs dus à une mauvaise préparation des tentatives de peuplement. Son climat a acquis la réputation d'être particulièrement malsain, ce qui est à peu près le contraire de la vérité. A partir de 1852, la colonisation par le bagne n'a pas donné de meilleurs résultats. Elle n'aboutit à aucun investissement durable. Il n'en reste rien. Et la réputation du pays en fut encore plus entachée. Aujourd'hui, les émigrants ne se précipitent plus vers des régions aussi isolées. La Guyane possède bien un terrain d'aviation, mais elle n'a pas de port d'accès facile[27] et le trafic y est trop restreint pour qu'on songe à améliorer sensiblement les liaisons maritimes régulières. L'approvisionnement est difficile. On ne trouve guère d'habitants pour cultiver les légumes ou assurer la pêche nécessaire à la population.

L'œuvre entreprise depuis 1946 sous l'autorité de la nouvelle administration ne pouvait être que modeste à ses débuts. Il s'agissait de réveiller l'activité économique ancienne, de préparer l'avenir par des études et des recherches préalables, et d'esquisser une nouvelle politique d'immigration. Ce programme semble devoir être réalisé grâce à des *sociétés d'Etat*. Avec des fonds publics, il a ainsi été créé un « Bureau d'études agricoles et forestières guyanaises », qui, entre autres activités, a facilité l'installation de 200 « personnes déplacées » d'Europe centrale dans les bâtiments de Saint-Jean-du-Maroni, abandonnés par l'administration pénitentiaire. Ces gens reprennent dans

27. L'absence d'une approche maritime convenable (à cause de la barre et de l'envasement de la côte amazonienne) constitue le principal « goulot d'étranglement » de l'économie guyanaise. On a pu dire que sa relative décadence date de la fin de la navigation à voile.

les alentours les cultures vivrières et certaines activités artisanales qui sont très utiles à la vie des trois entreprises forestières de la région. Un centre expérimental d'élevage a été créé dans la savane Elisabeth, près de Kourou, de sinistre mémoire. Une ferme expérimentale effectue des recherches concernant les qualités des sols et la nature des cultures dans l'île de Cayenne. Un fonds d'intensification de l'outillage loue aux agriculteurs du matériel mécanique et leur vend des instruments aratoires à tempérament.

Pour développer les recherches minières que l'initiative privée semble abandonner, un « Bureau minier guyanais » a été créé sur le modèle du Bureau minier de la F. O. M. Son activité est orientée vers la prospection de l'or et de la bauxite. Il ne se livrera pas, normalement, à l'exploitation directe, mais transmettra ses dossiers à des sociétés privées dans lesquelles éventuellement il prendra des parts.

Il suffirait d'une mine de bauxite de l'importance de celles qui ont été ouvertes dans les deux Guyanes hollandaises et britanniques pour que la vie de notre département soit transformée. Elle donnerait du travail directement à 500 personnes, indirectement à 1.000 ou 1.500 autres. Près de la moitié de la population en bénéficierait. Et les « royalties » couvriraient largement le déficit des finances. Il n'est pas certain que des résultats analogues ne puissent un jour être atteints avec les trop fameuses mines d'or, dont la richesse n'a jamais été vraiment mesurée, bien qu'elles aient déçu beaucoup d'épargnants dans le passé.

Comparée à ses voisines, notre Guyane apparaît très peu développée[28]. Elles n'ont pas seulement des mines de bauxite importantes, l'agriculture y est très prospère : riz, canne à sucre, arachides en particulier[29]. Mais la bande côtière cultivable dans notre département n'est pas aussi large que celle de Demerara ou même de Surinam[34]. Il ne peut être question que nous parvenions aux mêmes résultats. Dans notre Guyane, comme dans nombre de pays sous-peuplés, des recherches minières systématiques restent donc l'investissement primordial à réaliser.

LUC FAUVEL.

28. 400.000 habitants en Guyane britannique, 200.000 en Guyane hollandaise.
29. Elles exportent aussi beaucoup de bois.
30. 50.000 hectares seulement de terres basses très fertiles convenant au riz et au sucre.

5. — LA RÉUNION

En substituant à deux reprises le nom de Réunion à celui de Bourbon, les Révolutions de 1789 et 1848 ont voué cette île à l'assimilation.

Cependant, cette Mascareigne n'est département que depuis 1946. C'est notre préfecture la plus éloignée.

Quoique baignée par l'Océan Indien, elle est très étrangère à l'Asie et à l'Afrique et est très profondément française.

C'est aujourd'hui un cul-de-sac de routes maritimes; c'était, avant le percement du canal de Suez, une escale renommée de la route des Indes; possession de la Compagnie puis de la Couronne, elle ravitaillait les navires en vivres et complétait leurs chargements de produits tropicaux.

Cette petite île, ovale, inférieure au tiers de la Corse, est un manteau d'arlequin; sols, climats et paysages sont multiples. Elle est née du mariage des volcans, du vent et de la pluie; les volcans lui ont donné ses montagnes, le ciel les a déchiquetées et créé sa plaine littorale formée de déjections des Hauts entraînés par les ravinements. Mais si les éruptions, sauf au sud-est de l'île, ont cessé, son relief est encore sculpté jour après jour par l'érosion.

La plaine circulaire est tropicale, chaude et humide : c'est le domaine de la canne à sucre; au-dessus, les micro-climats abondent; c'est l'Auvergne, la Bretagne ou les Alpes. On passe de la tornade au crachin, du palmier aux ajoncs, de la canne à la pomme de terre ou aux mousses d'altitude.

Ce serait donc un paradis terrestre si elle n'avait plus de 300 habitants au kilomètre carré et n'était ravagée par le paludisme, l'alcoolisme et les maladies vénériennes.

Une nature à la Paul et Virginie, mais avec des bicoques de la « zone », surpeuplées et sordides. Tout sent la misère et la sous-alimentation. Et pas de tristesse cependant; une invariable gentillesse, des sourires et des fleurs partout; la joie dans le dénuement.

* * *

Multiple dans ses paysages, la Réunion ne l'est pas moins dans sa population.

L'arbre de famille de beaucoup de ses 260.000 habitants est incroyablement bariolé.

On y trouve tous les grands voyageurs du XVIIIe siècle; nos compatriotes d'abord, les Bretons, Normands, Flamands; des Portugais, des Hollandais, des Anglais; des hommes libres et des esclaves malgaches; des demi-esclaves cafres, indous, malabars.

Le Français n'a pas chassé l'étranger comme la canne le café; il a vécu et composé avec lui; ils ont fondé ensemble la « race créole ».

* * *

La Réunion est à 12.000 kilomètres de la France, à 7.000 kilomètres de l'Indochine, à 700 kilomètres de Madagascar : ce sont ses trois fournisseurs essentiels. Elle leur demande presque tout, car elle ne possède rien, hormis son sucre.

85 % des marchandises importées proviennent de la zone franc, qui reçoit plus de 99 % des exportations réunionnaises.

Le port de la Pointe-des-Galets est le témoin de toute la vie de ce département; par une petite passe, souvent obstruée, arrivent et partent des centaines de milliers de tonnes de « marchandises », du riz au ciment, et de « produits » : sucre d'abord, un peu de rhum, de vanille et d'essences diverses[1].

Les marchandises sont distribuées à l'intérieur du pays par une hiérarchie d'importateurs, de grossistes, de demi-grossistes et de détaillants, dont les fonctions sont souvent exercées dans les villes par la même maison de commerce.

La Réunion est un département, mais elle garde une armature commerciale coloniale : au port et à Saint-Denis siègent les maisons d'importation; dans les autres centres et les villages, la boutique du Chinois, spécialisé dans l'alimentation, ou celle de l'Hindou, plus versé dans le commerce de mercerie-habillement. Les marges s'additionnent et le consommateur final, métis de la plaine ou pauvre blanc des Hauts, rémunère sur son

1. La Réunion a importé, en 1951, 5.808 millions C. F. A. (132.000 tonnes) de marchandises et exporté 4.474 millions C. F. A. (120.000 tonnes) de produits, dont 4.475 millions de sucre.

maigre revenu tous ceux qui ont manipulé son riz, sa morue ou ses tissus.

Fret, assurance, frais bancaires, taxes, tarifs du chemin de fer ou des transporteurs routiers ajoutent encore leur poids et font franchir à la marchandise des bonds incroyables d'un stade à l'autre.

La Réunion est prise dans une toile d'araignée de marchands.

*
* *

La Réunion appartient à cette famille de pays qui pratiquent la monoproduction d'exportation.

Elle est sœur de Maurice et de Cuba, demi-sœur des Antilles, qui ont allié le sucre et la banane; elle est aux antipodes de Madagascar qui, outre le café, possède de multiples atouts.

La canne à sucre convient parfaitement à La Réunion; elle résiste aux cyclones, apprécie la chaleur et l'humidité et se défend contre la sécheresse, n'exige pas d'efforts démesurés; elle pousse mieux si on s'occupe d'elle, mais pousse tout de même si on s'en désintéresse. Elle est de bonne composition et ne pouvait qu'être adoptée par les Réunionais.

Elle a chassé progressivement les autres cultures, le café, le coton, le manioc, le cacao, les plantes fourragères, qui prospéraient au temps de Poivre et de La Bourdonnais; elle est reine et ennoblit : il y a une aristocratie du sucre. Comme le mineur, qui a l'orgueil du travail au fond, le sucrier croirait déchoir s'il faisait autre chose.

De jardin au XVIIe siècle, la Réunion est devenue une sorte de Beauce du sucre. La canne ceinture la montagne d'une couronne verte de 25.000 hectares, de largeur variable; du « battant des lames » elle grimpe sur les pentes jusqu'à être arrêtée par le froid; en bas, ses frontières sont le galet ou la lave trop fraîche.

La production est répartie entre 15.000 planteurs qui fournissent les deux tiers des cannes apportées aux usines; le reliquat est cultivé sur des terres appartenant à des fabricants de sucre, en colonat ou en faisance directe.

La Réunion pourrait être une démocratie rurale...

En tout cas, c'est un des pays les plus pauvres de notre République; car chacun de ces 15.000 planteurs a une pièce de terre

ridiculement petite, quelquefois moins d'un hectare, d'un rapport souvent inférieur à 50.000 francs.

Les pays agricoles offrent toujours d'extraordinaires contrastes. On ne travaille pas au centre du Finistère comme en Flandre. Mais à la Réunion, les techniques des planteurs sont plus bretonnes que flamandes, c'est la « gratte » créole.

Seuls les grands domaines ont pu mécaniser la culture; mais l'expansion du bulldozer, de la charrue à disques et de la sous-soleuse est gênée par la présence des colons et la difficulté du relief.

Tel fait 50 tonnes, tel autre 70 tonnes à l'hectare, plus encore si la terre est irriguée et si le ciel est clément, mais le rendement moyen ne dépasse pas officieusement 55.

Le morcellement des exploitations freine la mécanisation de la culture beaucoup plus qu'aux Antilles où l'usine reçoit de son domaine une grosse part de la matière première.

La mécanisation abaisse le prix de revient et augmente le profit; mais économiser la main-d'œuvre n'est pas sans inconvénient dans un pays où la surface cultivable est réduite et les hommes trop nombreux.

Mécaniser sans chômage ne sera pas la quadrature du cercle, si on offre aux travailleurs relevés par la machine de nouveaux emplois.

Sans expansion parallèle de l'économie, le progrès technique aux champs comme à l'usine provoquerait une crise sociale.

*
* *

Si les planteurs sont légion, les usines ne sont que 14 contre 116 en 1860. Ces 14 usines sont la propriété de 9 sociétés, dont 3 constituent des groupes importants.

La concentration industrielle, sans atteindre celle de certains territoires étrangers, est donc assez poussée. Les usines sont assez bien réparties au milieu des champs de cannes, sauf au nord de l'île, où leur proximité trouble les conditions d'approvisionnement.

La Réunion possède un bel outil industriel digne des réalisations étrangères; elle le doit à l'effort conjugué des usiniers qui ont investi sur place une partie de leurs bénéfices au lieu de les transférer en France, des banques qui leur ont ouvert des crédits d'équipement et de la Caisse centrale qui les a rées-

comptés. On évalue à 4 milliards le montant des sommes ainsi dépensées depuis 1944.

La Réunion souffre moins, dans ce domaine, d'absence de capitaux que d'entente et de discipline.

Elle livre aujourd'hui entre 130 et 150.000 tonnes de sucre aux raffineries de l'Union française contre 17.000 en 1830. Entre 1930 et 1952, elle a connu des hauts et des bas; une apogée en 1860 avec 68.000 tonnes exportées; un marasme bientôt après. Le développement de la betterave, les cyclones, l'inflation de crédit conjugués contribuèrent à abaisser la production à 23.000 tonnes en 1870. Jusqu'à la veille de la guerre de 1914 les exportations furent très variables selon les années.

Ensuite, l'histoire de la Réunion n'est qu'une page de l'histoire mondiale : crise de 1930, contingents, guerre, blocus.

On arracha la canne pendant la guerre pour développer les cultures vivrières et nourrir la population; elle a pris ensuite sa revanche et a triomphé. Elle a refoulé les autres cultures, les a même exclues de ses assolements.

Le grand malheur de 1930 dure encore : l'aire du marché mondial du sucre est très réduite; territoires d'outre-mer et métropole forment des unions économiques et s'isolent du commerce international. Les mers sont sillonnées de sucres qui rejoignent leurs bases nationales; ceux de la Réunion et ceux de Maurice passent tous les deux par Suez, mais les premiers s'arrêtent à Marseille, à Nantes, à Bordeaux ou à Casablanca, où ils retrouvent ceux des Antilles; alors que les seconds continuent sur Londres où ils rejoignent les contingents de la Jamaïque et de la Barbade, poussent même jusqu'aux raffineries canadiennes.

L'essor du sucre intéresse toute la Réunion puisqu'il constitue 70 % de ses exportations en valeur, mais deux catégories sociales sont particulièrement attachées à sa prospérité : les planteurs et les usiniers.

L'acte essentiel pour eux est la fixation du prix de la betterave, précédée par celle du blé, qui fait figure de témoin.

Le prix de la betterave commande à son tour celui du sucre métropolitain, auquel est accroché le sucre de canne, suivant une parité maintenant consacrée.

Curieux système, tout entier bâti sur une présomption; la présomption que le cultivateur et l'usine de l'Aisne ou de Seine-et-Marne ont des prix de revient comparables au total formé

par les coûts de production du planteur et de l'usinier du Vent ou Sous-le-Vent, d'une part, et par les frais de transport de la Pointe-des-Galets à Marseille, d'autre part. Présomption, en effet, car si le prix de revient moyen betteravier est connu, celui de la canne ne l'est pas.

Le prix du sucre de betterave est basé sur les coûts de production de la culture et de l'usinage; pour la canne, la valeur de ces coûts ne peut être connue qu'une fois le prix de vente déterminé.

Ce système régularise la concurrence entre les deux professions, mais contient un germe de discorde. Les producteurs d'outre-mer ont beau jeu de démontrer que la présomption est fausse; quelle que soit la rentabilité respective de la canne et de la betterave, disent-ils, la médiocrité des équipements publics et la distance sont sources de frais inconnus des métropolitains.

La bataille se circonscrit autour de la détaxe de distance ou prime de transport, qui se réclame d'une longue tradition. Victoires, défaites et compromis se succèdent, sans que l'on puisse savoir s'ils sont justifiés. Le doute continuera à régner tant que les prix de revient des sucres coloniaux n'auront pas été déterminés.

Le premier acte se joue donc à Paris, le second à Saint-Denis, où siège la Commission consultative du travail et de l'agriculture. Sur la base du prix ministériel duquel sont déduits les frais intermédiaires, cette Commission détermine les parts respectives du planteur et de l'usinier.

Cette coutume de partage est aussi originale que le système qui préside à la fixation du prix du sucre. En effet, le sucre est considéré comme « bien commun » des planteurs et des usiniers, tous deux étant copropriétaires du produit. Le planteur ne vend pas sa canne à l'industriel, ils travaillent en communauté et partagent les profits. C'est encore une présomption, car l'usinier est le maître de la commercialisation.

Le planteur reçoit aujourd'hui les deux tiers du sucre produit par l'usine à laquelle il a apporté ses cannes, avec un minimum garanti.

Le régime économique du sucre de canne est très loin de l'enseignement de nos Facultés.

*
* *

Le sucre donne son rythme à la vie de l'île; ses grands jours sont ceux de la « campagne » de juillet à octobre. Alors la main d'œuvre disponible se raréfie, l'argent quitte les banques, charrettes et camions sillonnent les routes et stationnent devant les usines, les sacs s'amassent dans les docks.

La dernière canne broyée, la vie s'assoupit à nouveau, les travailleurs rejoignent leurs pauvres masures, les banques retrouvent progressivement leurs fonds, les routes sont désertées. ..

*
* *

Mais il est à la Réunion des régions où on échappe à la servitude de la canne.

Au-dessus de la plaine littorale, au pied des sommets, sur les versants des cirques, s'étendent « les Hauts ».

C'est l'ancien domaine de la forêt, dévastée par l'homme pour obtenir de nouvelles terres.

Une population misérable et atteinte de tous les fléaux mène depuis des siècles l'existence des paysans de La Bruyère. Il est pitoyable de rencontrer ces Normands, ces Bretons, ces Dieppois — les métissages sont exceptionnels — nés de pères et de grands-pères réunionnais, fils d'aïeux hardis qui ont voulu fonder la France lointaine et qui ont échoué.

Le géranium est là-haut la culture préférée; responsable de la déforestation, il connaît actuellement des booms avantageux, mais le commerçant en profite plus que le producteur.

*
* *

Le Plan Monnet n'a pas ménagé ses encouragements au sucre de canne; il a assigné à la Réunion un objectif de 150.000 tonnes et l'a placé en tête de tous les producteurs d'outre-mer. Cet objectif semble devoir être atteint cette année.

Faut-il continuer à être aussi optimiste ? Il appartiendra au prochain Plan quadriennal de le dire et aux pouvoirs publics de le confirmer au fur et à mesure que ce Plan s'exécutera. Depuis six ans, la production betteravière a crû au-delà des espérances, les sucreries métropolitaines ont augmenté; le marché intérieur s'essouffle un peu.

Les exportations à l'étranger restent chimériques en raison des conditions difficiles de la production et du transport.

La Réunion est accrochée à cette réponse du Plan. Comme tous les pays de monoculture, ses yeux sont braqués sur le marché qui peut la faire riche ou pauvre.

Les Antilles ont les mêmes craintes ou les mêmes espoirs, mais la banane leur offre une consolation que la vanille, le géranium et le vetiver sont incapables de procurer à leur sœur, tant que, du moins, ils resteront si spéculatifs.

La Réunion aurait théoriquement, au point de vue agricole, deux voies possibles : persévérer dans la monoculture en la perfectionnant, adopter la polyculture.

Si la polyculture est chimérique à grande échelle pour diverses raisons, la Réunion doit à tout prix, pour son sucre, livrer la bataille du progrès technique et des prix de revient; si elle renonce à ce combat, ce ne sont pas les mesures de défense commerciale qui la protégeront des concurrents plus avisés. Le protectionnisme lui-même est menacé par le Pool Vert dont l'avenir dépend des résultats de la communauté charbon-acier.

Cette option entre la monoculture et la diversification agricole résulte moins de la préférence des hommes que des exigences de la nature.

La canne est parfaitement adaptée à la Réunion, beaucoup mieux que d'autres cultures, qui ont prospéré autrefois à Bourbon; c'est la résistance aux cyclones qui trace surtout la ligne de partage.

Par ailleurs, la monoculture n'est pas à priori condamnable; c'est une variante de la division du travail. Il est normal que les pays adaptés à une culture s'y consacrent en premier lieu et importent leurs subsistances des pays qui produisent à meilleur coût. Ce qui n'exclut pas une certaine diversification agricole; seulement, le sucre restera pendant longtemps encore l'agent essentiel de la richesse ou de la pauvreté de cette île.

La diversification agricole doit porter sur les subsistances. N'est-il pas absurde, en effet, d'importer tous les vivres : 30.000 tonnes de riz, 4.000 tonnes de farine de froment, 200 tonnes de viande, du lait, du poisson, du saindoux, et d'obliger le consommateur à rémunérer, à l'occasion de chaque achat, un chapelet d'intermédiaires ?

Mais depuis des années, les Plans s'ingénient à dresser la liste

des plantes à cultiver et des bêtes à élever, mais ne précisent pas les méthodes pour que les actes suivent.

La clef n'est pas difficile à découvrir; la population ne fera élevage et culture que si elle y a intérêt. Si la canne paie mieux à égalité d'efforts ou paie moins, mais avec des efforts encore moindres, la routine sera plus forte que tous les vœux. Il faut donc susciter l'intérêt sans bouleverser l'économie des îles. Les leviers essentiels sont probablement l'aménagement hydraulique et le régime des prix.

En outre, dans des pays comme la Réunion, où la terre est rare et la population considérable, le droit de propriété confère à son titulaire plus d'obligations qu'en tout autre lieu.

Il est navrant qu'il y ait encore dans ce département des bonnes terres en friches, des propriétés mal gérées, des exploitations au produit ridicule.

Par ailleurs, si la contrainte est chimérique pour la masse, il n'y a pas de raison que les entreprises qui reçoivent des avantages de l'Etat, sous quelque forme que ce soit, n'introduisent pas sur une partie de leur domaine quelques cultures alimentaires.

Mais ce ne sont pas les cultures vivrières qui sauveront la Réunion. L'effort restera limité par l'exiguïté des surfaces et la nécessité de ne pas poursuivre une déforestation criminelle.

Demain, comme hier, la canne devra retenir toute l'attention. La Réunion sera riche si elle vend son sucre; elle vendra son sucre si elle en baisse le prix; si cette baisse est impossible, mieux vaut abandonner tout espoir d'expansion. Le monde actuel n'est pas hospitalier pour les productions marginales.

Pourquoi le prix du sucre réunionnais est-il si élevé ? Les pouvoirs publics incriminent l'apathie et l'individualisme des producteurs, ceux-ci dénoncent la carence de l'Administration.

Les deux « camps » se rejettent la balle, et les deux ont raison.

Nous avons déjà souligné l'inorganisation de la production. D'autre part, l'industrie sucrière, si elle compte des hommes remarquables et soucieux de leurs devoirs, comprend encore trop d'industriels qui exploitent leur usine comme un rentier gère un portefeuille d'obligations, et ne méritent guère le titre de « chef d'entreprise ».

La France, elle, n'a rien fait pendant des années en faveur

de cette colonie terminus. Il y eut la Bourdonnais, Poivre, un port mal placé en 1882, le chemin de fer circulaire de 1886, le grand pont suspendu de la Rivière de l'Est et une masse de projets en souffrance. Depuis le début du siècle, aucune réalisation notable n'a été entreprise dans l'intérêt de la production et les ouvrages anciens n'ont pas été correctement entretenus. Difficultés financières, changements fréquents de gouverneurs... Va-et-vient entre Paris et Saint-Denis, pertes, oublis, études complémentaires.

Le résultat est navrant : un port désastreux, un chemin de fer archaïque, un enseignement technique inexistant, aucune aide apportée à la production, des écoles surpeuplées et des hôpitaux délabrés.

La « départementalisation », le F. I. D. O. M. et l'aide de la Caisse Centrale ont donné un coup de fouet. La première a donné au pays quelques cadres de valeur et l'appui technique des grandes Administrations, mais elle pèche par la dispersion de l'autorité et un esprit d'assimilation excessif.

Le F. I. D. O. M. a ouvert près de 4 milliards de crédits, mais les résultats de cet effort du contribuable français sont encore très menus.

L'absence d'études préalables, la pénurie de techniciens, l'hésitation des entreprises, les conflits ministériels, ont freiné la lancée et la marche du Plan.

De nombreux projets sont encore à l'examen (notamment le nouveau port de la Réunion); d'autres au seuil ou en cours d'exécution ont été insuffisamment évalués et doivent être à nouveau chiffrés ou reconvertis; les travaux achevés n'ont pas modifié sensiblement les conditions de production et de transport.

Par contre, le développement de l'énergie est sérieusement amorcé : si les études hydroélectriques ne sont pas terminées, les investissements thermiques et dans l'ordre de la distribution permettront prochainement de satisfaire les besoins. La société d'économie mixte « Energie électrique de la Réunion » est une belle réussite.

La Société immobilière a un capital de 20 millions C. F. A., des statuts, mais point encore d'œuvre.

Indépendamment des prêts de la Caisse Centrale aux collectivités publiques, compris dans les opérations du F.I.D.O.M.

(412 millions de francs métro pour le département et 48 millions pour les communes), l'aide de cet établissement à la Réunion s'est manifestée par des avances spéciales au département (330 millions), aux communes (54 millions), des prêts aux sociétés d'économie mixte (824 millions pour la Société d'Energie Electrique, 200 millions pour la Société Immobilière) et des crédits de réescomptes à moyen terme (1.300 millions) pour la modernisation de l'industrie sucrière.

Le Plan quadriennal devra résoudre demain trois problèmes clés : le port, l'enseignement technique et l'énergie à bon marché.

250.000 tonnes subissent chaque année l'épreuve de la Pointe-des-Galets. Mal bâti et peu outillé, le port actuel est une source de vie chère et de temps perdu.

L'enseignement technique est inexistant alors qu'on réclame partout à cor et à cri des spécialistes. Surpeuplée, la Réunion est obligée de faire appel à l'immigration pour trouver des cadres. On incite ses fils à émigrer, mais sans métier en main, leur départ serait une aventure.

La nécessité d'un Plan d'équipement est évidente dans tous les territoires sous-développés. La Réunion a besoin, en outre, d'un plan de sauvetage.

Sauvetage contre l'alcoolisme, le paupérisme, le sous-emploi, la dégradation des sols.

La population s'accroît de 6.000 âmes par an et étouffe sur une île que la déforestation et l'érosion dégradent et assèchent progressivement.

On exagère peu en imaginant une Réunion de demain avec un million d'hommes dans un désert, entretenus par un budget d'assistance colossal financé par la métropole.

La tâche est donc de préserver ce sol dévasté par l'eau et par l'homme et de donner de l'emploi à cette population qui, pour une bonne part, doit attendre les campagnes de cannes pour travailler.

La « départementalisation » a donné à la Réunion, pays pauvre, la législation des pays riches. C'est une réforme généreuse, mais qui apportera le malheur si les richesses ne s'accroissent pas. Comment réaliser autrement que par l'inflation la distribution de revenus, qui est à la base de toute législation sociale, s'il n'y a pas de revenus à transférer ?

Le budget de 1951 de la Réunion, qui s'élève à 1.600 millions de francs C. F. A., est écrasé par plus de 640 millions de charges d'assistance, et est alimenté pour plus des quatre cinquièmes par des subventions, prêts ou avances du Trésor. Les recettes locales ne forment que 8 % de l'ensemble des ressources, les recettes fiscales moins de 1 %.

Si la situation est en voie d'amélioration, grâce au prochain recouvrement des centimes additionnels et à l'augmentation de certains droits de consommation, elle reste très préoccupante en raison de l'augmentation constante des charges d'assistance (qui sont passées en quatre ans de 76 millions à 642 millions du fait de l'introduction progressive de la législation sociale métropolitaine). On doit ajouter à la vérité qu'une bonne partie des ressources de complément est fournie par les contribuables réunionnais au titre des impôts d'Etat.

Il est indispensable qu'à la Réunion comme dans d'autres D. O.-M., on mette d'abord tout en œuvre pour développer l'emploi et accroître le niveau de vie de la population.

Le sucre doit être produit et expédié à un coût inférieur au niveau actuel, afin d'accroître ses possibilités de vente.

Les cultures diverses doivent être développées pour diminuer les importations vivrières.

Mais les deux grands remèdes à la surpopulation sont l'industrialisation et l'émigration.

La première exige de gros investissements, mais est probablement à longue échéance moins coûteuse, l'expérience prouvant que les déchets de l'émigration sont considérables surtout quand ceux qui s'expatrient n'ont aucune qualification professionnelle et peu d'aptitude au dur travail de la terre.

Néanmoins, il n'est pas question d'opter pour l'une ou l'autre politique.

L'ampleur du problème à résoudre rend leur coexistence inévitable : il faut à la fois offrir du travail et diminuer les demandes d'emploi.

Jusqu'ici, l'industrie comme la culture s'est vouée au sucre et au rhum.

Les industries diverses sont en nombre infime et de très petite taille. D'autres sont mortes avec les cultures qui les alimentaient, notamment les féculeries qui ont disparu avec le manioc.

La carence de l'initiative privée dans le secteur non sucrier est donc éclatante.

Les capitaux disponibles ont émigré en France, trouvé emploi dans le commerce, ou renforcé l'industrie sucrière mieux connue et plus sûre.

Il est évident qu'à la Réunion comme à Maurice et aux Antilles, les superficies encore disponibles sont trop limitées pour espérer un essor considérable des cultures diverses.

Au contraire, l'industrie exige peu de place et la valeur de ses produits à égalité d'investissements et d'efforts humains est en général supérieure à celle des produits agricoles.

En accroissant la richesse générale, l'industrialisation diminue la surpopulation, qui résulte du trop grand écart entre le niveau démographique et les ressources disponibles.

Elle absorbe un nombre de travailleurs assez faible par rapport à la croissance démographique, mais elle crée un emploi régulier dans des régions où le travail est intermittent, et, en apprenant à la population de nouveaux métiers, elle rend moins aléatoire une immigration ultérieure.

Le nouveau Plan quadriennal devra déterminer les industries susceptibles d'être introduites à la Réunion.

Parmi ces industries, celles qui utilisent les sous-produits de l'industrie sucrière (bagasse, mélasses) ou qui faciliteraient certains approvisionnements (engrais, sacs...) semblent devoir être particulièrement étudiées.

Les mesures de dégrèvement fiscal retenues par le décret du 13 février 1952 (exonération des bénéfices réinvestis localement et dispense des droits d'enregistrement et d'apport pour les constitutions de sociétés nouvelles) auront sans doute de bons résultats, mais bien faibles encore, on peut le craindre, en comparaison des investissements privés qu'il faudrait provoquer.

*
* *

Mais la croissance démographique est telle (2,4 % à la Réunion contre 0,6 % dans la métropole) qu'une rénovation économique, même sérieuse, résoudra difficilement le problème de l'emploi. La formule de l'émigration résulte de cette constatation et de la proximité géographique de Madagascar, dont la densité est très faible.

Une émigration libre de la Réunion vers Madagascar se manifeste depuis longtemps; mais si quelques Réunionnais établis dans la grande île jouissent de positions enviables, beaucoup chôment ou végètent.

Une émigration organisée est plus raisonnable, tout au moins pour les métiers manuels.

A grande échelle, elle dépasserait nos possibilités financières, la réalisation des projets supposant généralement une infrastructure coûteuse.

Au stade actuel, elle ne peut être qu'expérimentale et doit concerner un nombre restreint de familles.

L'émigration peut poser malheureusement un dilemme, elle réussit avec des éléments de valeur, vrais paysans ou spécialistes; mais en les éloignant du pays surpeuplé elle écrème en même temps l'élite autochtone.

Si le problème devait se poser aussi nettement, mieux vaudrait sans doute retenir sur place les cadres, car sans cette armature, ni l'industrie, ni l'agriculture ne sont susceptibles d'un grand développement.

*
* *

Tous les territoires sous-développés exigent un Plan d'équipement et de production. Celui de la Réunion doit lutter avant tout contre le sous-emploi, qui résulte de la surpopulation.

Lutter contre le sous-emploi, c'est à la fois créer de nouvelles activités et améliorer la productivité de celles qui existent.

Cet objectif suppose une politique générale : une politique cohérente, ferme et juste, tout entière tendue vers la solution des problèmes fondamentaux de ce département.

A. Holleaux.

6. — LE PACIFIQUE

A. — LA NOUVELLE-CALEDONIE [1]

Le Français métropolitain arrivant pour la première fois à Nouméa s'étonne de trouver si loin de France une population blanche très dense parlant une langue très pure et ayant gardé intactes les vertus et les traditions de nos provinces. A 20.000 kilomètres de Paris, Nouméa, avec ses rues bien tracées et propres, ses places et squares verdoyants, garde un aspect vieille France qui ravit et inquiète à la fois le visiteur. Va-t-il, après avoir parcouru de longues semaines durant les océans et fait escale dans les pays les plus enchanteurs et les plus pittoresques, se retrouver dans une quelconque capitale provinciale de la métropole et était-ce bien la peine que de chercher si loin ce qu'il pouvait si facilement obtenir à Mende ou à Rodez ? Certes, les platanes sont ici remplacés par des flamboyants dont les grappes de fleurs rouges éclatent en décembre et ravissent l'œil; la place d'Armes, que l'on pourrait comparer à n'importe quel Mail de n'importe quelle ville de France, a remplacé les tilleuls par des cocotiers frêles et élancés en assurant une parure gracieuse et aérienne; les maisons à la véranda discrète ont quelque chose de particulier que l'on ne trouve qu'ici et les bou-

1. Rappelons ici les données statistiques essentielles relatives à l'économie de la Nouvelle-Calédonie :

En 1949, l'île comptait environ 63.000 habitants — dont 19.000 blancs, presque tous Français, 31.500 autochtones et 12.000 travailleurs immigrés, principalement d'origine asiatique. Pour une superficie de 16.117 kilomètres carrés, on avait donc une densité moyenne de 4 habitants au kilomètre carré.

Le commerce extérieur présenta, en 1951, la physionomie suivante : aux importations, 148.764 tonnes pour une valeur de 755,4 millions de francs locaux (contre 184.862 tonnes et 158,6 millions de francs en 1939). Dans ce dernier montant, la part des produits d'origine française atteignait 410,8 millions, celle de l'Australie 274,9 millions et celle des U. S. A. 227 millions.

Les exportations s'élevèrent à 140.289 tonnes (contre 93.592 en 1938), pour une valeur de 688,3 millions de francs locaux (contre 146,5 en 1938), dont 255,7 pour le nickel et 151,8 pour le chrome. La France fut le premier client, pour 479,1 millions, et les Etats-Unis le second (128-1 millions).

La masse monétaire en circulation était passée, pour la monnaie fiduciaire, de 533 millions de francs locaux en décembre 1938 à 363 en février 1952 (Nouvelles-Hébrides comprises), et pour la monnaie scripturale (comptes du Trésor exclus) de 4 millions en décembre 1938 à 376 en février 1952. L'indice du « coût de la vie » (base 100 en 1936) atteignait 653 en décembre 1951.

gainvilliers les couvrent de leurs fleuves pourpres ou mauves. Mais le kiosque à musique est bien là, au milieu de la place, le même que celui laissé il y a quelques semaines dans la ville natale — et l'on s'attend à voir un programme affiché annonçant le prochain concert de la municipale; mais les gens que l'on croise et qui vous saluent courtoisement ont un petit air inquisiteur et complice à la fois qui semble vous interroger sur vos intentions ou vos réflexions et vous prendre en même temps sous leur protection pour mieux vous faire connaître leur ville. N'avons-nous donc point quitté Mende ou Rodez ? N'est-ce point en rêve que nous avons fait ce long voyage et ne nous réveillons-nous point dans notre petite ville provinciale ?

Pourtant, les hommes d'ici ont une allure qui leur est bien propre sous leur chapeau mou classique que tous portent, sans doute pour se protéger du soleil, mais peut-être également par suite de l'influence australienne et par souci du pratique. Une allure saine, jeune, que leur donne l'habitude du grand air. Peau basanée par le soleil, large sourire accueillant, le Calédonien donne une impression de force et de santé, de joie de vivre qui fait plaisir et aussi un peu honte au métropolitain souvent étriqué, manquant d'horizon, encombré de traditions. Et les Calédoniennes frappent le passant par leur beauté, leur gentillesse, leur élégance et leur gaieté. Par tous, le nouvel arrivant est vite adopté. Pour tous, il est une énigme à résoudre : que vient-il faire en Calédonie ?

Posons-nous donc la question : Que peut-on faire en Calédonie ? Je dis Calédonie à la façon de là-bas, où l'on a abandonné dans la conversation courante et depuis longtemps l'appellation officielle de « Nouvelle-Calédonie ». Pour le Calédonien, il n'y a qu'une Calédonie, la sienne, et on l'étonnerait fort en lui rappelant que l'Ecosse a porté ce nom jadis et que c'est en son souvenir que Cook nomma ainsi la nouvelle terre. Et pour répondre à la question posée, examinons l'économie du territoire.

L'île, qui en compose l'essentiel, s'étend au sud-ouest sur 400 kilomètres environ, entre les latitudes sud 20°85 et 22°25' et les longitudes 164°15' et 167°35. Sa superficie atteint environ 16.920 kilomètres carrés. Très découpées, les côtes offrent au navigateur des baies sûres et profondes, difficilement accessibles cependant du fait de la ceinture que lui forment les coraux. Sa largeur moyenne est d'environ 40 kilomètres.

Une chaîne de montagnes occupe pratiquement toute sa longueur, sauf dans le sud, où se place la « Plaine des lacs », seule région relativement plate de toute l'île. Dans le nord, la chaîne s'abaisse progressivement jusqu'à la mer, bifurquant en deux branches. D'étroites vallées s'ouvrent çà et là dans la chaîne et permettent par leur fertilité les cultures vivrières, celle du café également, et d'un peu de coton. Citons en passant quelques points culminants : le Mont Humbolt qui s'élève à 1.634 mètres et le Mont Panié à 1.639 mètres. Sommets dénudés, aux flancs recouverts de forêts denses et riches.

Placée dans la zone tropicale australe, la Calédonie jouit d'un climat relativement tempéré. Les alizés lui apportent constamment un peu de fraîcheur, notamment sur la côte Est beaucoup plus verdoyante et agréable que la côte Ouest où se trouvent toutefois la capitale Nouméa et les grandes stations d'élevage. Certains comparent le climat calédonien à celui de la Californie; il est de fait qu'il est un des plus doux du globe, à la température toujours égale, sans chaleurs exagérées (de janvier à avril, période dite d'été, le thermomètre dépasse rarement 35°, pour ne jamais descendre pendant la saison « froide » — c'est-à-dire de juin à septembre — au-dessous de 15°, pendant les nuits les plus froides). L'inconvénient majeur réside dans les cyclones assez violents qui parfois s'abattent brusquement sur l'île, causant des dégâts importants. Ces perturbations se placent à peu près exclusivement entre le 1er décembre et le 15 avril et, fort heureusement, sans avoir toujours la même violence et avec des écarts qui laissent aux habitants des périodes de calme profitables.

La population est composée à peu près à parts égales de Mélanésiens qui vivaient déjà sur le territoire avant notre arrivée, de race noire, différant cependant de l'Africain; grands et robustes, intelligents, mais sans curiosité ni ambition, et de « Calédoniens », de race blanche, aventureux et entreprenants, fiers de leur île, d'une fierté un peu naïve et exclusive. Les deux races se côtoient sans se mélanger. La noire vivant encore selon ses coutumes traditionnelles dans ses tribus, sous la conduite de chefs indigènes et la surveillance du gendarme — celui-ci remplissant de multiples fonctions auxquelles il a été peu ou point préparé — son économie est restée rudimentaire, ses besoins sont minimes. Au travail que lui imposent les habitudes de

l'homme blanc, le Canaque préfère la vie au grand air, la chasse, la pêche ou simplement le « dolce farniente » sous les rayons caressants d'un soleil généreux. La race blanche, par contre, s'est établie un peu partout dans l'île, créant des centres vers lesquels les colons établis dans la brousse dirigent leurs produits : café, coton, bétail et minerais. L'économie du pays dépend de la population blanche dans une proportion qu'il n'est pas exagéré de chiffrer à 95 %, encore est-elle soumise aux exigences d'une main-d'œuvre introuvable sur place, et que l'on fait venir à grands frais d'Indonésie — jadis du Tonkin et du Japon. Le développement économique est incontestablement lié au problème de la main-d'œuvre. Nous aurons l'occasion d'y revenir.

L'économie calédonienne est dominée par la mine : mine de nickel, mine de chrome notamment. Tout au long de la route qui ceinture l'île, on découvre au flanc des montagnes les larges traînées sanglantes laissées par les chercheurs. Il y a bien d'autres minerais sans doute et l'or a attiré un temps des prospecteurs, mais l'exploitation fut peu payante et, après quelques centaines de kilos extraits entre 1870 et 1880, a été abandonnée. La trentaine de concessions encore existantes est actuellement inexploitée. Dans la région du Diahot, du plomb argentifère et du zinc ont été trouvés. La crise de 1930 a malheureusement arrêté l'exploitation des mines. De même pour l'antimoine et le cuivre. Pour tous ces minerais, des concessions existent encore qu'il serait possible d'exploiter si les nécessités s'en faisaient sentir ou si les cours mondiaux en amélioraient la rentabilité. Comme par exemple pour le manganèse, dont l'exploitation était arrêtée depuis plusieurs années, et dont la protection en 1951 a dépassé 15.000 tonnes.

Jusqu'en 1909, la Calédonie conserva le monopole quasi absolu de la production du cobalt, et l'exploitation de ce minerai a été alors très poussée. Malheureusement, les gisements nouveaux du Canada et du Katanga ont détrôné les mines calédoniennes et avec la chute des cours amené la fermeture de celles-ci. Citons encore quelques gisements de carbonate de magnésie et d'amiante encore inexploités; un peu de houille dans la région de Moindou, dont la qualité nettement inférieure aux charbons australiens n'en permet pas, hélas ! l'exploitation rationnelle pour suppléer ceux-ci pour l'usine de la société « Le

Nickel » à Doniambo. Certains suintements d'huiles minérales font penser qu'il serait possible de trouver du pétrole; des concessions ont été récemment accordées pour entreprendre des recherches à cette fin et une société de recherches constituée.

Des gisements très importants de minerai de fer existent notamment dans le sud, faciles d'exploitation, car en surface et d'une teneur supérieure à 50 %. Avant la guerre du Pacifique, en dépit des prix de revient élevés, le Japon fut un gros client de la Calédonie pour ce minerai (plus de 400.000 tonnes dans la seule période de 1939 à 1941) et d'importantes exploitations étaient en cours. Le relèvement du Japon et les besoins de celui-ci en minerais de toutes sortes permettent d'espérer une reprise de ces exploitations. Un autre débouché s'offrira également au territoire avec l'Australie, dont les gisements actuels sont aussi éloignés des centres de transformation, sinon davantage, que la Calédonie — et dont la production donne, dit-on, des signes de faiblesse.

Le fer ouvre donc des perspectives rassurantes pour l'économie calédonienne, mais c'est surtout avec le chrome et le nickel — minerais-roi de l'île — que celle-ci avance à pas de géant. L'exploitation du chrome a commencé en 1880 et depuis s'est poursuivie régulièrement avec des exportations de 50.000 tonnes en moyenne, pour atteindre 80.000 tonnes en 1948 et dépasser désormais les 100.000. Ce chiffre pourrait être régulièrement augmenté si les dégâts subis par les installations des mines au cours des cyclones, ne venaient s'ajouter au manque de main-d'œuvre que la mécanisation, activement poussée cependant, n'est pas parvenue à suppléer totalement. Le minerai exploité est de forte teneur : 50 à 55 % de Cr^2O^3. Certains gisements atteignent 56 ou 57 %. L'exploitation se fait en souterrain, à des profondeurs dépassant rarement 100 mètres. Les Etats-Unis sont les principaux acheteurs, puis la France et, pour quelques minerais de basse teneur, l'Australie.

Le nickel a longtemps permis au territoire de tenir la seconde place dans la production mondiale. L'U. R. S. S. lui a aujourd'hui ravi son titre, mais le minerai calédonien reste un des plus riches avec 4 à 8 % de teneur en nickel en moyenne contre 1 % pour les minerais canadiens.

Le minerai est converti sur place dans l'usine très moderne que la société « Le Nickel » a établie sur la presqu'île de

Doniambo, à proximité de Nouméa. Les mattes sortant de cette usine contiennent 77 % de nickel et sont exportées vers la France et la Belgique. Avant la guerre, l'Allemagne et le Japon achetèrent des quantités importantes de minerai; le Japon redeviendra certainement l'un des premiers clients de l'île dès que son industrie reprendra son activité. L'extraction du minerai se fait à ciel ouvert; la production est d'environ 200.000 tonnes par an. 1.100 titres miniers ont été concédés jusqu'ici pour 170.000 hectares, mais tous ne sont pas en exploitation en même temps; seule une dizaine de mines de première importance produit les trois quarts du minerai nécessaire à l'usine de Doniambo. Ici encore, le manque de main-d'œuvre se fait cruellement sentir en dépit d'une mécanisation très poussée. La production des mattes est par ailleurs soumise à de nombreux aléas parmi lesquels les grèves dans les mines du Queensland ont des répercussions sensibles sur l'usine de Doniambo, le charbon nécessaire à la bonne marche de celle-ci venant en bonne partie d'Australie. Le territoire a dû se tourner vers les Etats-Unis pour se procurer le charbon dont il a besoin et que l'Australie arrive difficilement à lui livrer. Mais il est indubitable que les prix de transport de ce combustible grèvent terriblement les prix de revient du nickel calédonien et qu'il faut trouver sur place l'énergie indispensable à la transformation du minerai en mattes. Déjà avec l'usine hydro-électrique de Yaté, la Société « Le Nickel » avait amorcé la voie, et peu à peu l'usine de Doniambo se transforme et se modernise encore, pour faire face aux exigences du marché.

La mine est donc la base même de l'économie calédonienne, représentant environ 80 % de la valeur totale des exportations. Mais la Calédonie est également un pays agricole, et l'importance de ses activités dans cet ordre ne doit pas être mésestimée. Elle y trouve à la fois une contribution non négligeable à la nourriture de sa population et des produits d'exportation dont la valeur est relativement importante. Cet aspect de l'activité économique calédonienne est sujet à controverse et nous ne voudrions pas engager le débat sur cette question à l'occasion de cet article, forcément succinct. Cependant, nous sommes de ceux qui croient aux possibilités agricoles du territoire, sans en faire d'ailleurs la base de son économie, l'estimant indispensable à son développement tant économique que social.

Citons d'abord le caféier, qui fut longtemps le roi de la production agricole locale, mais subissant lui aussi les effets du manque de main-d'œuvre qui interdit une exploitation intensive et compromet l'entretien des caféières existantes. De plus, celles-ci sont attaquées par un parasite contre lequel une main-d'œuvre abondante serait nécessaire. Très coté sur le marché, le café calédonien, généralement du type Arabica, est malheureusement produit en trop minimes quantités pour être utilisé à d'autres fins que celle de bonifier les cafés ordinaires. L'exportation tourne autour de 1.800 tonnes annuelles, la majeure partie de la production étant désormais consommée sur place.

Le coton a été cultivé sur une assez grande échelle jusqu'en 1930. La chute des cours a amené les colons à en abandonner la culture. Les terres à coton se trouvent sur le côté ouest, partie la plus sèche de l'île, et sont d'un bon rendement. Le riz est cultivé, notamment à Saint-Louis, par les missionnaires maristes, et sur la côte Est : une centaine d'hectares en tout, dont la production est réservée à la consommation locale. Le maïs donne trois récoltes par an, mais son placement est difficile et sa culture, en conséquence, limitée. Le blé a fait l'objet d'essai en 1948 sur 150 hectares dans la région du Proembout; le rendement a atteint 10 à 20 quintaux à l'hectare. Cet essai permet de penser que le territoire, en intensifiant cette culture, arriverait à se dégager des importations de farine importantes (3.000 tonnes annuelles) en provenance d'Australie. De même pour la pomme de terre dont la consommation locale est élevée et qui est aussi importée d'Australie. On produit un peu d'arachides dans la région de Bourail, du tabac dans celle de Houaïlou. La canne à sucre est d'une culture facile et de grand rendement, mais les anciennes rhumeries ont dû fermer leurs portes, n'ayant pu obtenir un contingent suffisant d'exportations sur la métropole.

Le climat se prête admirablement aux cultures vivrières et celles-ci pourraient être développées, n'était le manque de main-d'œuvre, qui vient ici une fois de plus arrêter les élans. De même, la production fruitière, notamment les fruits tropicaux : bananes, ananas, avocats, mangues, oranges, mandarines, citrons, etc.; les fruits européens : pommes, poires viennent difficilement. Des débouchés s'offrent en Nouvelle-Zélande et le territoire devrait pouvoir en profiter. Il y a là une politi-

que à tracer qui pourrait ouvrir de belles perspectives, tant sur le plan économique que social. Le Service de l'agriculture, détaché depuis 1947 du Service de l'élevage, s'y emploie non sans rencontrer de difficultés tant du côté des autochtones que des colons, qu'il faut arracher à la routine et à des habitudes de facilité. Une coopérative agricole a été créée, contribuant grandement à la mise en valeur des terres. Il existe une Chambre d'agriculture très active; enfin, une Caisse de crédit agricole fournit une aide précieuse aux moyens et petits colons.

L'élevage est surtout pratiqué pour la consommation locale, encore que les importants troupeaux rencontrés dans la brousse — surveillés par des « stockmen » à cheval, faisant songer aux « gauchos » de la Pampa, avec leurs fouets cinglants et leurs lassos — peuvent faire croire à un élevage intensif en vue de l'exportation. Le cheptel bovin de l'île est estimé à 90.000 têtes environ, vivant en liberté quasi totale sur plusieurs centaines de milliers d'hectares de pâturages naturels — relativement pauvres — (on estime à 3 le nombre d'hectares nécessaires pour la nourriture d'une tête). Une usine de conserves installée à Ouaco absorbe une moyenne de 2.500 têtes par campagne (10.000 bêtes sont abattues annuellement, tant à Nouméa que dans l'intérieur, pour la consommation courante). La production de cette usine est expédiée en partie sur la France et les territoires d'outre-mer, la majeure partie étant consommée sur place et aux Nouvelles-Hébrides. Du 1er octobre 1950 au 1er octobre 1951, il a été exporté sur la France et les territoires d'outre-mer : 134.768 kilos de conserves fabriquées par la Société de Ouaco et 64.300 kilos sur les Nouvelles-Hébrides.

Ajoutons aux bovins, 8.000 chevaux, 9.000 moutons, 15.000 chèvres, 10.000 porcs et des cerfs, en nombre incalculable, étant en liberté, constituant des bandes importantes, lesquelles ravagent tout sur leur passage et causent de graves dégâts aux plantations. Cependant, leur chasse est intense et l'exportation de leurs peaux, 20.000 en moyenne par an, est une source appréciable de profits pour le territoire.

Ajoutons aux trois chapitres déjà cités : mines, agriculture, élevage, un quatrième sur les forêts calédoniennes. Celles-ci couvrent plus de 50.000 hectares du territoire. Alors qu'avant-guerre l'exportation de bois avait une certaine importance (2.370 tonnes en 1939), l'exploitation des forêts est faite

aujourd'hui presque exclusivement en fonction des besoins locaux. Depuis 1948 cependant, l'Australie demande du bois d'ébénisterie et pour la fabrication d'allumettes. Malheureusement, l'exploitation sans mesure et sans ordre de la forêt calédonienne l'a beaucoup abîmée et son prix de revient est très élevé, toujours par suite du manque de main-d'œuvre qualifiée. Un Service des eaux et forêts a été créé en 1947 qui permettra de remédier en partie aux effets de la mise en coupe désordonnée pratiquée jusqu'ici. Il y a là une richesse incontestable que la Calédonie ne peut laisser gaspiller et qui trouvera toujours une clientèle, notamment avec l'Australie, dont on sait qu'elle manque totalement de bois. Mais la forêt calédonienne est une source de richesse encore avec le niaouli, arbre de la famille de l'eucalyptus, qui couvre des superficies importantes sur la côte ouest de l'île entre la mer et la montagne. Des feuilles de cet arbre, typiquement calédonien — au point qu'il a été pris comme emblème par les originaires pour se distinguer des immigrés — on tire une essence utilisée pour la fabrication du gomenol (Gomen est un village du nord-ouest de l'île). Plusieurs tonnes de ce produit sont exportées annuellement.

Voici rapidement esquissé un tableau économique de la Calédonie, incomplet certes, mais qui la situe cependant assez exactement. Nous voudrions encore parler de la pêche — pratiquée seulement pour les besoins alimentaires locaux. Les côtes calédoniennes sont extrêmement poissonneuses et on y trouve en abondance. huîtres, langoustes, crabes et d'excellentes variétés de poissons. Les requins abondent également, et une industrie d'extraction d'huile et de traitement de la peau pourrait voir le jour, si la pêche en était organisée.

L'industrie est représentée par les usines de Doniambo et de Yaté, dont nous avons déjà parlé au chapitre mines. Près de Houaïlou, citons l'usine d'eau de Javel et d'oxygène de Bà. Enfin, quelques scieries et briqueteries, une fabrique de glace alimentaire et brasserie, des ateliers mécaniques et navals, quelques huileries et savonneries de faible importance. Un artisanat européen s'est développé après la guerre, cette branche étant pratiquement réservée aux Japonais auparavant, et couvre les besoins de la population blanche.

Sur le plan agricole, à côté de l'usine déjà citée de Ouaco, qui fabrique en dehors des conserves de viande, un peu de

conserves de légumes, citons deux petites confitureries. L'industrie laitière est inexistante, le bétail vivant à l'état quasi sauvage et étant élevé uniquement pour la boucherie. Il est difficile, en conséquence, de se procurer du lait frais, même à Nouméa, et le lait comme le beurre est d'importation, le fromage égalcment, encore qu'une fromagerie existe à Bourail.

L'industrie hôtelière est embryonnaire. Quelques hôtels existent tant dans l'intérieur qu'à Nouméa, mais au confort très relatif, sauf toutefois deux d'entre eux à Nouméa et un à Poindimié. Ils ne répondent qu'imparfaitement aux exigences de la population locale, et le développement du tourisme, sur lequel certaines personnalités calédoniennes ont fondé quelque espoir, est lié d'abord à l'amélioration de cette branche de l'activité calédonienne. La beauté des sites, les possibilités de chasse, la douceur du climat, l'hospitalité des habitants sont susceptibles d'attirer de nombreux étrangers — notamment Australiens —, encore faut-il leur offrir un confort comparable à celui qu'ils peuvent trouver chez eux ou dans d'autres territoires proches, tels les Fidji.

Ce confort, cet accueil souhaités devraient se manifester dès l'arrivée, par mer ou par air. Nouméa est doté d'un port en eau profonde pouvant recevoir les plus grands navires des lignes desservant le Pacifique. Malheureusement, rien n'est prévu pour le passager qui débarque, bâtiments de douane sordides, salons d'attente et de repos inexistants; de même à La Tontouta, aéroport de Nouma situé à une cinquantaine de kilomètres de cette ville. Un gros effort doit être fait sur ce plan et nous verrions avec plaisir, au moment où la Calédonie s'apprête à célébrer le centenaire de l'arrivée des premiers Français dans l'île — et à recevoir en conséquence de nombreux visiteurs — organiser une véritable gare maritime moderne. On pourrait y prévoir, en même temps que la réception des passagers, une exposition permanente des diverses activités du territoire et de ses beautés; pour le passager aérien, des installations du même ordre devraient être prévues sur l'aérodrome principal desservant le territoire. Ainsi la réputation française d'hospitalité et d'accueil s'exprimerait aux Antipodes avec le même honneur que dans la métropole.

***

Nous avons tracé dans ces pages un tableau imparfait de la vie économique de la Calédonie, esquissant çà et là quelques perspectives d'avenir. Nous voudrions, avant de clore cet article, insister sur quelques-unes de celles-ci. Placée dans une zone d'influence anglo-saxonne, la Calédonie porte haut, certes, notre pavillon. Mais il reste encore beaucoup à faire, si l'on veut qu'elle soit le témoignage français que d'aucuns souhaitent. Sa population, modeste encore, peut être développée, et elle doit l'être, pour lui permettre de jouer ce rôle. En face d'une Australie, dont le potentiel augmente chaque jour, et qui se découvre en même temps une responsabilité et un rôle à jouer dans cette partie du monde, la France ne peut rester indifférente lorsqu'elle possède un atout maître comme ce territoire. Dans les domaines économique, social et culturel, l'action à entreprendre sera féconde si l'on sait voir grand et si l'on sait oser. La mine, nous l'avons dit, sera longtemps encore la richesse essentielle de l'île, mais elle est exigeante en hommes, et le territoire est pauvre de cette matière. Le monde moderne, qui se rétrécit dans des égoïsmes nationaux et qui souvent refuse de voir les exigences de l'avenir, est dur pour les petits pays, et la vie qui fut facile pour ces derniers jusqu'à ces temps deviendra chaque jour plus rude et plus difficile. Et ne sera respecté dans ce monde que celui qui saura s'imposer. C'est donc à un grand effort que la Calédonie est appelée si elle veut jouer un rôle dans l'avenir, et la France ne peut pas négliger de lui donner les possibilités de jouer ce rôle. Encore que, même si la France fait l'effort voulu, rien ne se fera contre les Calédoniens. A eux, la décision finale.

Dans l'ordre militaire, et nous sommes bien obligé d'en parler, car les souvenirs de cet ordre nous viennent en foule quand nous évoquons les rivages océaniens, la France possède avec la Calédonie une pièce extrêmement importante du système défensif de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande et du Sud-Pacifique dans son ensemble. La rade de Nouméa est une des plus belles qui soit sur le globe — et les Alliés l'ont utilisée largement au cours des hostilités contre le Japon. Cette pièce ne peut être non plus négligée ou abandonnée à nos Alliés, sous prétexte que l'essentiel est ailleurs. Certes, et nous ne les méconnaissons

pas, d'autres problèmes plus urgents se posent à l'attention de nos dirigeants, et nous sommes d'accord avec eux pour ne donner au problème que nous soulevons qu'une urgence secondaire. Mais nous le posons néanmoins, afin de bien indiquer qu'il existe et que, pour le résoudre, il faudra l'effort et la compréhension de tous.

Un mot pour finir. Au nord de la Calédonie existe un groupe d'îles connues sous le nom de Nouvelles-Hébrides. La France partage avec la Grande-Bretagne la souveraineté de ces îles. Celles-ci ont une économie complémentaire — en quelque sorte — de l'économie calédonienne. Leur richesse est grande, leurs possibilités de développement importantes, la colonisation est en majeure partie française, et la Calédonie fournit un contingent important de colons. Des discussions se sont ouvertes récemment entre la France et la Grande-Bretagne au sujet du transfert de la part de souveraineté de cette dernière à l'Australie. Nous avons déjà mis le gouvernement en garde contre cette opération que nous estimons dangereuse pour notre pays. Cependant, il nous sera vraisemblablement délicat de nous y opposer formellement; aussi, pour diminuer le risque, nous souhaitons voir la Calédonie prendre une part de plus en plus grande à l'administration et l'organisation politique des Nouvelles-Hébrides. Nous souhaiterions lui voir jouer un jour un rôle identique à celui de l'Australie dans cette zone. Ceci pose, nous le savons, de multiples problèmes; encore une fois nous ne les méconnaissons point, nous ne les sous-estimons point. Nous demandons que l'on y réfléchisse et qu'on les aborde avant qu'il ne soit trop tard.

Henri-G. GAIGNARD.

B. — REFLEXIONS SUR L'ECONOMIE OCEANIENNE

Si Montesquieu vivait en 1952 il serait tenté d'ajouter quelques *Lettres Tahitiennes* à ses *Lettres Persanes*. Cet observateur avisé des mœurs de son époque serait certainement intéressé de connaître les réactions de notre opinion publique devant les problèmes que pose l'Union française. Il serait frappé autant par la place importante qu'ils tiennent que par la légèreté et l'incompréhension avec lesquelles ils sont résolus.

« Comment peut-on être Tahitien ? »

En fait, chaque fois que devant des métropolitains je me suis avisé de parler de Tahiti, j'ai trouvé un auditoire attentif, mais combien ignorant ! Certes, d'admirables et sincères ouvrages ont été publiés encore tout récemment sur *La Nouvelle Cythère*, sur *Tahiti et sa couronne* d'îles enchanteresses; mais ces œuvres de grand mérite n'ont pas pénétré les couches profondes de la population française, et la majorité des Français en est restée à Rarahu. Pour eux, Tahiti est un paradis peuplé de « vahinés », amoureuses expertes et désintéressées, chanteuses exquises, musiciennes nées, danseuses affolantes vivant dans un climat de rêve toujours égal, sous un ciel toujours lumineux. Pour certains, plus imaginatifs ou plus lettrés, ces vahinés deviennent des nymphes grecques, océanides évoluant avec grâce dans un lagon cristallin, étrangement coloré. Certes, Tahiti, c'est un peu cela, mais ce n'est pas que cela.



Bien que protégée par des milliers de milles d'eau pacifique, l'Océanie française sait qu'elle vit à l'âge atomique. Même si les derniers progrès de la technique ne l'ont pas toujours favorisée, elle sait que ces progrès existent. Si nombre de Français, même parmi l'élite, ont encore tendance à confondre Tahiti et Haïti, l'Océanie, elle, sait se situer à sa place dans le vaste Pacifique. Le dernier conflit lui a appris ce que beaucoup chez nous ignorent, son importance stratégique au milieu d'un Océan où l'unité de distance est le millier de milles. Elle a vu de 1940 à 1945, nos alliés construire avec des monstres inconnus jusqu'alors et nommés bulldozers, graders, scrapers... un des

plus modernes aérodromes, visité en 1945 par des B. 29. Le lagon de Bora-Bora a abrité jusqu'à trois escadres américaines. Port-Phaeton, dans l'île de Tahiti, est un point d'appui de la flotte. Certains lagons peuvent recevoir des milliers de bateaux et la position exceptionnelle de Clipperton en fait la dernière défense ouest des vitales installations de Panama.

Mais il y a mieux, car je persiste à penser que l'état de guerre n'est pas l'état normal de l'humanité. Si l'Océanie française n'est pas un atout négligeable dans la défense du Pacifique, son rôle de temps de paix est autrement plus important. Avec la Nouvelle-Calédonie, elle constitue la base du triangle d'influence française dans l'hémisphère oriental dont le sommet se situe au Viet-Nam. C'est un lieu commun de parler du prestige unique dont jouit Tahiti dans le monde et surtout dans le monde anglo-saxon. Il n'existe sûrement pas un Américain de l'Ouest, un Néo-Zélandais, un Australien, un Chilien qui ne désire connaître ces îles enchantées. Seule l'absence de communications normales et l'austérité spartiate des possibilités d'hébergement font que les touristes sont rares. Mais chacun des riverains du Pacifique connaît les œuvres de Loti, de Segalen, de T'Serstevens, de Maugham, de Melville, de Stone, de Hall, de Guild, pour ne citer que les principales. Nul n'ignore Gauguin. A travers ces œuvres littéraires ou artistiques, chacun a bâti son petit paradis personnel qu'il souhaite avidement confronter avec la réalité. Le jour n'est pas lointain où ces confrontations seront possibles, faciles même. Alors Tahiti ne devra pas les décevoir.

Nous devrons montrer à nos visiteurs, qui ne sont pas tous nos amis, le progrès humain que sait réaliser notre vieille et profonde civilisation lorsqu'elle s'allie au génie aimable d'un peuple aussi intéressant que le maori. Notre passé de colonisateurs exige que nous fassions de ce petit archipel océanien le résumé de l'immense apport humain que le monde doit à la France. Il faut que Tahiti devienne l'Exposition permanente du génie français.

Je n'ignore rien des difficultés de toutes sortes qui accablent notre pays. Je sais que mille tâches, qui semblent plus urgentes, sollicitent l'attention de nos dirigeants. Mais je sais aussi que Tahiti est loin et que rares sont ceux qui ont une réelle connaissance de ce que ces petits îlots peuvent représenter dans l'opinion publique mondiale. Et je sais surtout combien modes-

tes seraient les capitaux à investir par rapport aux bénéfices moraux incalculables que nous en retirerions. Je passe sous silence les bénéfices matériels qui suivraient inéluctablement.

*
**

En effet, que représente matériellement l'Océanie française ? Si nous exceptons le lagon de Clipperton, qui pour de pures raisons de commodité a été rattaché aux Etablissements français d'Océanie, ces Etablissements se composent de cinq archipels : Marquises, Tuamotu, Gambier, Société et Australes, échelonnés du 8° au 23° de latitude Sud et du 135° ou 155° de longitude Ouest, soit en gros 3 millions de kilomètres carrés d'eau. Dispersée sur une centaine d'îles ou îlots dont la superficie totale avoisine 4.000 kilomètres carrés (Tahiti ne mesure que 1.042 kilomètres carrés), une population de 63.000 habitants environ vit de la pêche, de la plonge aux huîtres perlières et nacrières, d'un peu d'élevage, de quelques productions potagères, de la culture de la vanille, et surtout de l'exploitation du cocotier, dont la noix donne le coprah.

Diverses théories ont été successivement émises quant à l'origine des populations maories. La dernière en date, issue de l'expérience du Kon-Tiki, tendrait à prouver leur origine Inca. Il est de fait qu'au cours de mes tournées dans les archipels, j'ai été à même de constater dans certaines îles peu ou pas visitées, comme Tatakoto ou Puka-Puka, des ressemblances étranges avec les types humains de l'Amérique centrale. Je laisse aux spécialistes le soin d'élucider ce problème. Mais je me référerai à Cook, qui a été un des premiers à les connaître et à les étudier à l'état pur, pour donner au lecteur une idée précise de ce qu'était et demeure souvent encore l'étrange et captivante race Maorie.

« Tahiti et les îles voisines de la Société offrent les plus beaux individus; la nature semble s'y livrer dans la formation des hommes à cette richesse, à cette profusion et à cette variété que nous avons observées parmi les végétaux; elle ne se borne pas à un seul prototype ou à un seul modèle. Le bas-peuple y est plus exposé à l'air et au soleil... il déploie sa force dans les travaux d'agriculture, de la pêche, dans l'art de ramer et de construire des maisons et des pirogues... Leur peau est moins

basanée que celle d'un Espagnol et n'est pas aussi jaune que celle d'un Américain. Elle est d'une nuance plus légère que le teint le plus blanc d'un habitant des îles des Indes orientales; en un mot, c'est un blanc même, d'un jaune brunâtre; mais la teinte n'est pas assez forte pour que, sur la joue la plus blanche de leurs femmes, on ne distingue aisément les progrès de la rougeur...

....

» Les femmes de Tahiti et des environs ont des organes extrêmement délicats, un esprit vif, une imagination brillante, de la pénétration, de la sensibilité, de la douceur dans le caractère et un grand désir de plaire; ces qualités, jointes à la simplicité du pays, à une franchise charmante, à une belle taille et à une belle figure, à un sourire affable, à des yeux pleins de tendresse et de feu captivent le cœur des hommes et maintiennent l'influence du sexe dans les affaires domestiques et publiques; elles se mêlent dans les assemblées; on leur permet de converser librement et sans réserve avec tout le monde; elles cultivent et polissent ainsi leur esprit et celui des jeunes gens, car l'objet principal de leur éducation étant d'apprendre le grand art de plaire, on les instruit sur tous les moyens de gagner l'attachement des hommes et d'acquérir une amabilité de caractère. Leurs chants, leurs danses, leurs rires innocents et leur gaîté badine, tout concourt à enflammer d'amour les jeunes insulaires. »

Tels sont les gens que rencontrèrent Wallis, Bougainville et Cook dans la seconde moitié du XVIIe siècle.

Il sort des limites de cet article de retracer les étapes de la pénétration anglo-saxonne d'abord, française ensuite. Ce n'est pas la place de relater les difficultés d'adaptation de cette population à nos concepts occidentaux. Je dirai seulement qu'une des fiertés de la colonisation française dans le Pacifique est d'avoir su arrêter l'agonie de cette belle race maorie, descendue de 2 à 300.000 individus lors des estimations de Cook à quelques milliers seulement, au début de notre siècle. Grâce à nous, grâce à nos administrateurs, à nos médecins , à nos instituteurs, à nos missionnaires, la population a repris le goût de vivre, et l'Océanie peut s'enorgueillir de posséder maintenant la population la plus jeune du monde (53 % de moins de 20 ans). Pas plus qu'ailleurs, cette population n'est exempte de

maladies. La syphilis, la tuberculose, la filariose, l'éléphantiasis, la lèpre, n'épargnent pas ces îles, mais devant la science et le courage de nos médecins, ces fléaux sont en recul, et la récente création de l'Institut de recherches médicales en Océanie accélérera le dépistage systématique des malades et intensifiera la régression des endémies.

*
* *

Avec de telles données géographiques et humaines, il serait vain de s'attendre à d'intéressantes statistiques économiques. Il serait tout aussi prétentieux de se livrer à des confrontations savantes de chiffres et d'en tirer des déductions définitives sur le potentiel économique de l'Union française. Mais il faut pourtant constater qu'un si petit territoire, aussi médiocrement peuplé, réalise des mouvements commerciaux supérieurs au milliard de francs C. P., ce qui n'est pas la dernière place des territoires de la France d'outre-mer. L'année 1950, qui n'a pourtant fourni qu'une récolte très moyenne (20.368 tonnes) de coprah, voit les exportations atteindre 480 millions de francs C. P., alors que les importations dépassaient 535 millions (contre 591 en 1949). Il est raisonnable d'évaluer les possibilités actuelles d'exportations moyennes du territoire à 25.000 tonnes de coprah, 250.000 tonnes de phosphates, 275 tonnes de vanille et 600 tonnes de nacre.

Ces chiffres brutaux ne représentant toutefois qu'une partie de l'activité économique. Une certaine industrialisation a pris naissance surtout depuis quelques années. Bien modestes, certes, ces cellules industrielles, bien primitifs certains outillages. Néanmoins, une huilerie de coprah satisfait une partie des besoins alimentaires et industriels du territoire tant en cocofine qu'en savons et tourteaux. Récemment, des essais de production de fibres de coco et de coco rapé ont enregistré des résultats très intéressants. Une industrie artisanale de la nacre et du curios permet de grands espoirs par la beauté et l'originalité de ses créations. Toute la chapellerie locale est fabriquée sur place, notamment à Rurutu, et la confection des nattes (pene), qu'affectionnent tant les Tahitiens, est essentiellement indigène. L'élevage et la pêche assurent presque partout la viande et le poisson. La production légumière, bien qu'insuffisante, n'est

pas négligeable. Quant aux fruits, ils sont abondants et délicieux.

Il n'en demeure pas moins que l'économie tahitienne est tout entière basée sur une monoculture pauvre, le coprah, ou sur des productions soit spéculatives, la vanille, soit soumises aux influences de la mode, la nacre. Quant aux gisements de phosphates, ils ne seront, hélas ! pas éternels.

Ces données sont peu brillantes. J'en conviens. Pourtant elles ne doivent engendrer aucun pessimisme quant à l'avenir économique de l'Océanie. En effet, les exportations de coprah pourraient facilement être augmentées. Les rats seuls détruisent annuellement de 30 à 50 % des noix de cocos fraîches. La vanille est délaissée, non pas tellement parce que le mariage des fleurs et la préparation des gousses sont de durs et méticuleux travaux, mais surtout parce que les variations des cours sont souvent inexplicables. Certaines importations pourraient être considérablement réduites par une amélioration de l'élevage; le lait frais pourrait, par la simple mise en stabulation des animaux à grand rendement, se substituer souvent au lait condensé et le beurre frais au beurre en boîte. La basse-cour et le potager tahitiens sont pratiquement inexistants ou laissés aux soins de la Providence. Combien d'importations étrangères pourraient être supprimées qui n'intéressent que quelques intermédiaires, lorsque l'on sait que la pomme de terre vient parfaitement à Rapa, que beaucoup de légumes d'Europe peuvent être produits aux Australes et que j'ai dégusté à Fatu-Hiva (Marquises) les plus étonnants poulets géants dus à l'élevage du jeune et dynamique chef autochtone de l'île. La terre tahitienne n'est pas toujours d'une exceptionnelle fertilité, mais il ne faut pas oublier qu'à l'arrivée de Bougainville, 2 ou 300.000 maoris vivaient exclusivement des produits du sol et du lagon, et, si l'on en croit les récits des navigateurs de l'époque, ils vivaient bien.

L'amélioration des conditions actuelles de production entraînerait déjà un soulagement sensible de la balance commerciale. Mais d'autres activités nouvelles peuvent facilement se créer et devenir sources de sérieux enrichissements. Au premier rang, je placerai la culture des fruits et les industries alimentaires qui s'y rattachent : conserveries, confitureries, fabriques de jus. Des Indes ou de la Guinée, des Açores ou d'Hawaï, j'ai dégusté bien des ananas. Sans avoir la taille de ceux d'Hawaï,

les ananas de Tahiti et surtout ceux de Raiatea ont une saveur incomparable. Un peu de génétique permettrait d'améliorer le seul inconvénient que je leur connais : l'incrustation profonde des graines dans la chair du fruit. Que dire des mangues, des vingt variétés de bananes et des odorants citrons sauvages que nul ne récolte plus, bien que, jadis, ils aient donné lieu à un mouvement d'exportation sur la Nouvelle-Zélande.

Mais bien au-dessus de tous ces fruits se place le pamplemousse. Une variété unique introduite presque par hasard à Tahiti a trouvé dans son sol son lieu de prédilection. Des fruits d'une splendeur unique (le poids de 2 kilos est souvent dépassé) donnent une chair savoureuse et un jus exquis et abondant. L'arbre adulte permet une récolte moyenne de 200 kilos, répartie sur toute l'année. Là se trouve une des vraies richesses de Tahiti. Un effort considérable a été commencé. Déjà, en fin 1950, près de 15.000 arbres avaient été plantés. Une importante société industrielle locale avait réalisé déjà une plantation modèle considérable. Je souhaite que d'autres reconnaissent l'intérêt d'une telle activité et poursuivent inlassablement l'effort entrepris.

Je ne crois pas impossible, non plus, une certaine industrialisation de la pêche avec utilisation des sous-produits tant pour l'alimentation du bétail que pour la préparation d'engrais azotés. On pourrait ainsi concurrencer les conserves étrangères dont le Maori est si friand. On m'a souvent objecté l'engouement définitif du Tahitien pour certaines conserves de viandes ou de poisson. Rarahu ignorait le corned-beef, et sa denture, pourtant, était parfaite. Sans méconnaître les avantages que présente la boîte de conserve, j'ai constaté souvent que sous de prétendus arguments psychologiques se cachaient de très réels intérêts commerciaux pas toujours en accord avec les soucis de la santé publique.

Pourquoi exporter notre nacre brute ? Est-il impossible, avec notre infinie variété de coquillages, de créer une industrie du bouton ou tout au moins du bouton de luxe ? Le goût tahitien réaliserait certainement des chefs-d'œuvre.

La fibre de coco, qui abonde, ne pourrait-elle s'exporter sous forme de tapis-brosses ou de « mourzouk » ? Ne l'utilise-t-on pas déjà depuis des siècles à Tahiti pour les cordes et cordages de toutes sortes ?

On m'objectera l'indolence des Tahitiens et leur manque d'esprit de suite. Ne cachons-nous pas plutôt sous ce reproche une certaine diminution de notre esprit d'initiative, de notre goût du risque ? Car enfin, nous avons vu ces « indolents » Tahitiens charger en cale, en une journée, 1.200 tonnes de coprah. Nous avons vu ces « indolents » Tahitiens construire en un peu plus d'un an, Dieu sait avec quel outillage, le plus moderne dry-dock du Pacifique. Nous avons vu ces « indolents » Tahitiens terminer à une allure record des routes que quatre-vingts ans de présence n'avaient pu qu'ébaucher. Certes, la psychologie tahitienne, toute différente de la nôtre, ne prédispose pas à l'agitation stérile. Mais j'affirme que chaque fois qu'on a su les cristalliser autour d'une idée concrète, chaque fois qu'on a su les intéresser à un travail d'où découlait une amélioration de leur existence, ces « indolents » Tahitiens n'ont jamais rechigné devant l'effort, même devant l'effort persévérant. Evidemment, cela demande de la part du chef européen beaucoup de compréhension, beaucoup d'abnégation, pas mal de courage et un certain rayonnement. Mais ces qualités ne sont-elles plus les qualités du Français ?

*
* *

Il est possible qu'un enthousiasme excessif me fasse trop présumer des aptitudes agricoles ou industrielles du Tahitien. Reste donc l'activité de base qui, sans contradiction, trouvera le plein emploi des qualités aimables dont la nature s'est plue à doter les Océaniens : le tourisme.

Ma vie de colonial m'a fait visiter beaucoup de terres étrangères. Exception faite de quelques très rares pays comme la France qui, par leur passé, leur noble et antique civilisation, leur climat et leur structure géographique réalisent des ensembles uniques pour le touriste le plus cultivé et le plus difficile, l'Océanie française est parmi les plus attirants des pays que nous qualifions sommairement d'exotiques.

Mais le commerce touristique ne s'improvise pas plus qu'un autre commerce. Bien au contraire, il demande plus qu'un autre une psychologie avertie de la clientèle, et plus que dans toute autre activité, l'erreur est rapidement exploitée par une concurrence puissante et parfaitement organisée.

Que désire plus spécialement le touriste ordinaire ? des trans-

ports rapides, réguliers et normalement confortables, un hébergement décent, une nourriture correcte, des distractions originales, et pour tout cela des prix calculés.

Du collier de tiare de l'arrivée au collier du frangipanier du départ, le touriste savourera pendant son séjour en Océanie, mille joies inédites que peut dispenser une population aimable, artiste, généreuse et hospitalière. De la vivante Tahiti à l'austère Morea, des sauvages Marquises à la douce Rurutu, de la laborieuse Makatea aux odorantes et nonchalantes îles Sous-le-Vent, de l'étincelante Makemo à la nostalgique Anaa, de la verte Puka-Puka à la mauve Maupiti, partout l'amoureux de la nature en contemplera les majestueuses et toujours diverses beautés. Les meilleurs Gauguin palissent devant un coucher de soleil sur Moorea. Les mille actes de la vie tahitienne intéresseront ses journées. Les tièdes baignades dans les eaux limpides du lagon reposeront son corps. Les pêches les plus pacifiques, comme les plus sportives, les longues randonnées à cheval, les ascensions difficiles, les flâneries sur le lagon seront autant de rêves qu'il pourra vivre chaque jour. Tandis que le soir il s'endormira bercé par la douce mélopée d'une guitare et la grande voix de l'Océan qui brise sa colère sur le corail du récif.

Malheureusement, pour atteindre ce paradis, le touriste doit d'abord endurer le purgatoire du bateau avec ses départs approximatifs et ses itinéraires fantaisistes. Quant à l'avion, mieux vaut ne pas en parler. Hélas ! ce purgatoire ne finit pas au débarcadère. Si nombre de solides estomacs anglo-saxons trouvent quelque jouissance dans la dégustation répétée de mets cantonnais, l'exotisme en matière hôtelière lasse rapidement nos amis touristes. Il faut bien avouer que sur ce point Tahiti, Raiatea et Moorea ont encore presque tout à faire. Les quelques bungalows offerts n'ont que des rapports infiniment lointains avec le Royal Hawaïan. Seuls les prix s'apparentent. Quant aux autres îles, elles n'ont strictement rien à offrir. C'est dire le vaste champ d'action qui s'ouvre aux initiatives.



Des esprits chagrins m'ont souvent exprimé leurs craintes de voir ces activités nouvelles, qu'elles soient industrielles ou tou-

ristiques, polluer les beautés naturelles de l'Océanie. Je ne partage pas ces craintes. Tahiti ne sera jamais Hawaï, Dieu merci ! Ramenées à l'échelle des possibilités locales, nos industries ne seront jamais que des embryons, et l'éloignement défendra toujours le territoire contre l'afflux inconsidéré des « touristes-bananes » qui viendraient vivre de l'hospitalité généreuse du Maori. Cela ne signifie pas que Tahiti doit demeurer la chasse gardée des milliardaires américains. Je suis sûr, au contraire, que le dynamisme créateur des chefs de notre grande Compagnie de navigation, les Messageries Maritimes, trouveraient la possibilité de croisières très démocratiques permettant à nos techniciens, à nos étudiants, à nos ouvriers même, de connaître cette belle terre française, et à nos Maoris de découvrir enfin cette métropole, à laquelle ils ont toujours prouvé leur attachement à l'heure du danger.

Ainsi basée, la nouvelle économie de l'Océanie française échapperait au danger d'une monoculture pauvre. Sa stabilité économique créerait une aisance financière appréciable et un climat politique détendu.

***

Serait-ce payer trop cher que de dépenser quelques milliards pour atteindre ce but ? Les idées fourmillent dans les cervelles françaises. Pourquoi faut-il qu'elles restent si souvent à l'état d'idées ou de demi-réalisations ? C'est ainsi que nous avons construit à Papeete un des plus puissants ensembles radiotéléphoniques et radiophoniques du Pacifique. Combien d'heures-antennes employons-nous à faire connaître aux riverains de cet Océan, qui, je le répète, ne sont pas tous nos amis, la pensée française, son génie, ses réalisations ? Les Français devraient être curieux de le savoir.

Quelques milliards suffiraient à transformer l'Océanie en une très complète exposition permanente de l'œuvre civilisatrice de la France. Déjà, grâce au F.I.D.E.S., quelques beaux ouvrages ont été réalisés. Un collège public, vaste et confortable, a remplacé à Papeete les honteux édicules de 1949. En cette matière d'ailleurs, l'enseignement privé a largement dépassé l'enseignement public. Un très important dry-dock, ouvrage vital dans un territoire où tout le trafic se fait par mer, a été construit suivant la meilleure technique moderne. Il peut hisser et

transférer sur un « transfert craddock » les plus grosses unités de la flotte locale (850 tonnes de poids). Les misérables pistes qui faisaient le tour de l'île ont été remplacées par des routes bitumées, larges et rapides. Les adductions d'eau doivent être à peu près terminées dans les îles de Tahiti, de Mooréa, de Tobuai, de Raiatea, et très avancées dans les autres archipels. Uturoa a été électrifiée. Le réseau électrique de Papeete, considérablement étendu, apportera le confort depuis Faaa jusqu'à Orofara. Le téléphone fait le tour de l'île de Tahiti et de Mooréa. Les archipels sont reliés directement à Papeete par de puissants postes radio. Une entreprise locale d'aviation dessert certains archipels et relie le territoire à la grande bretelle néo-zélandaise des îles Cook. L'aérodrome de Bora-Bora a été ressuscité. Un aéroport modeste, mais convenable, a pris naissance. Des installations portuaires de Papeete et d'Uturoa ont été améliorées. Dans les archipels, de nombreux wharfs ont été créés.

En matière sociale, plusieurs écoles en éléments préfabriqués ont vu le jour. Des logements modernes et coquets sont peu à peu donnés aux instituteurs et aux infirmiers. A Papeete, un centre d'habitations à bon marché pour familles nombreuses a été créé dans la riante vallée de la Hamuta. Une structure sociale a été arrêtée en faveur des ouvriers, en accord avec les syndicats patronaux et ouvriers, en attendant la promulgation du Code du travail. Nos installations sanitaires ont été agrandies et améliorées. L'Institut de recherches médicales en Océanie a été créé et logé dans un bâtiment conçu spécialement. De très modernes laboratoires de recherches fonctionnent sous la direction de savants et de techniciens réputés. Un lazaret, vaste et confortable, a été bâti sur le Motu-Uta.

Toutefois, ces réalisations, pour importantes qu'elles soient, ne représentent pas tout l'effort nécessaire. En premier lieu, il faut réaliser le plan d'urbanisme de Papeete où le taudis est roi, améliorer le système d'égouts et de distribution d'eau, dispenser à toute la ceinture côtière l'électricité, source de confort et de progrès. De nombreux wharfs restent à construire dans les archipels et les passes doivent être élargies. L'évacuation de la production des atolls Tuamotu ne doit plus être un sport dangereux, mais une opération commerciale banale. Nombre d'écoles et d'ambulances restent à bâtir, et à côté nombre de logements. Un grand centre hospitalier doit être créé pour remplacer les 80 lits de l'hôpital de Papeete, modèle du genre... en 1883.

Des études sérieuses doivent être entreprises pour l'amélioration de l'habitat tant autochtone qu'européen. Et pour stimuler et aider toutes les activités nouvelles que nous avons esquissées, un « Crédit de l'Océanie » maritime, industriel, commercial, artisanal et hypothécaire doit s'intégrer à la Caisse de crédit agricole actuelle, parfaitement gérée, mais inefficace, parce que dotée de moyens insuffisants. Tout commerçant, armateur, industriel, artisan ou agriculteur doit pouvoir trouver, lorsque ses entreprises sont valables et ses idées saines, le crédit à moyen et à long terme sans lequel on ne peut concevoir une économie moderne.

Voilà, très brièvement exposée, l'œuvre que la puissance publique se doit de réaliser. Il y va du renom de la France dans le Pacifique. Il serait absurde de penser que cette tâche est au-dessus de nos moyens, même avec les charges écrasantes que représentent notre armement et notre reconstruction. Non, l'écueil n'est pas financier. Il réside surtout dans la versatilité de notre politique. Une grande œuvre exige un minimum de pérennité dans la réalisation, comme elle requiert un minimum d'unité dans la conception.

Cette pérennité doit d'abord être métropolitaine. Mais elle doit surtout être locale. N'oublions pas que le Tahitien, et ce trait ne lui est pas propre, observe longtemps avant de s'ouvrir au « Popaa ». Il ne vous donne sa confiance qu'après que vous lui avez arraché son estime. Cela peut parfois demander longtemps, mais après, à votre tour..., faites-lui confiance !

A. ANZIANI.

IV

LA MISE EN VALEUR

1. — LA MISE EN VALEUR AGRICOLE DANS LES TERRITOIRES D'OUTRE-MER

Ce n'est, en réalité, que depuis la fin de la seconde guerre mondiale que le problème de la mise en valeur agricole des territoires d'outre-mer a commencé à prendre, consciemment ou non, et dans la plupart des esprits intéressés à ces questions, son sens véritable et complet.

Jusque-là, en fait, on considérait bien souvent l'économie de ces territoires comme régie, plus ou moins nettement, par le système du pacte colonial; ces vastes pays, généralement hostiles à une activité humaine intense, certes, mais ces pays neufs, comme on les appelait (en postulant par là qu'il s'agissait de pays à ressources encore ignorées mais inépuisables), étaient considérés comme des réservoirs naturels de matières premières que la nature mettait généreusement à la disposition de ceux qui voulaient bien venir les ramasser. L'important, alors, n'était donc pas tant d'organiser une production stable, pérenne et rationnelle, que d'échanger aux meilleures conditions possibles, et au gré des besoins variables des métropoles, ces matières premières, sans trop se soucier de leurs conditions de production et de l'équilibre général des économies locales. Aussi voit-on alors une organisation du commerce relativement bien développée prendre forme, par comparaison avec une organisation de la production qui demeure encore sérieusement anarchique.

Certes, il serait enfantin et injuste de prétendre qu'à la faveur de cette pénétration commerciale, la production ne se soit, dans certains cas, instaurée solidement. Bien mieux, l'intensification progressive de cette pénétration commerciale est l'une des causes de l'évolution qui se fait jour depuis quelques années et qui tend à donner à la notion de mise en valeur sa vérita-

ble et pleine signification. D'autres facteurs, bien entendu, ont joué parallèlement et il suffira d'en citer quelques-uns pour saisir l'importance de la période de transition actuelle :

— le brassage dû à la guerre mondiale qui s'est développée sur tous les continents et a touché dans sa ronde infernale des territoires et des peuples jusque-là inconscients de tels événements;
— la naissance de nationalismes locaux et la prise de conscience, souvent élémentaire et primitive, mais d'autant plus brutale, des particularismes et des autonomismes locaux;
— la perte d'importantes sources d'approvisionnement en matières premières, et plus particulièrement le retrait au moins partiel, mais probablement durable hors des circuits d'échanges habituels, de l'Extrême-Orient;
— l'appauvrissement corrélatif des métropoles, et leurs besoins de créer de nouvelles sources pour ces matières premières;
— la connaissance progressivement meilleure des éléments et des conditions de la production, et la constatation, bien souvent, de la faible profondeur à l'état naturel, du réservoir de matières premières soi-disant inépuisable.

Tous ces facteurs ont joué dans le même sens et ont contribué par leurs répercussions politiques, économiques et sociales à faire naître, souvent inconsciemment, cette nécessité d'une mise en valeur organisée rationnellement, et au bénéfice commun et équitablement partagé de la métropole et des territoires d'outre-mer. C'est, en fait, le passage d'une notion d'exploitation superficielle à une notion de collaboration pour une mise en valeur durable et stable.

Mais cette évolution dans les esprits, cette prise de conscience d'une nécessité de création et d'organisation, ne suffit pas, hélas ! à résoudre le problème. Ses aspects sont en effet divers, multiples, complexes, et souvent, de plus, mal connus ou même mal définis.

Pourquoi, en effet, malgré une pénétration déjà ancienne et progressivement croissante, malgré l'installation et le travail de services techniques importants, malgré, en bref, une présence européenne développée et permanente, a-t-on vu naître et se concrétiser cette notion quasi nouvelle de mise en valeur ?

C'est avant tout parce que l'on constate que finalement les réalisations de mise en valeur réelle sont encore sporadiques, parfois hasardeuses, toujours incomplètes ou insuffisantes par rapport à ce qui reste à faire. C'est parce qu'elles n'intéressent qu'une fraction très limitée de l'ensemble des populations autochtones, disséminées par ailleurs sur d'immenses espaces, souvent encore totalement intouchés.

Or, il paraît difficile d'admettre, au milieu du xxe siècle, que de vastes régions restent plus ou moins improductives, alors que la population du globe, s'accroissant à une cadence rapide, réclame chaque jour des quantités supplémentaires de matières, et que, dans ces régions elles-mêmes en particulier, la pression démographique, conjuguée avec une nécessité d'élévation des niveaux de vie, impose aussi un accroissement et une pérennité de la production.

A la constatation de l'insuffisance des résultats obtenus, il est de nombreuses raisons, dont nous essaierons de définir quelques-unes.

*
* *

Examinons tout d'abord les éléments naturels de cette production agricole des territoires d'outre-mer. Ce sont, avant tout le sol, le climat, les moyens de communication, les hommes.

Le sol. — Il convient une fois pour toutes de bannir des esprits cette notion simpliste et erronée qui avait fait admettre une identité entre l'expression « sols vierges » et l'expression « sols fertiles ». D'abord, parce que les soi-disant sols vierges ont presque toujours déjà subi l'action de l'homme, en des époques plus ou moins reculées, et qu'alors cette action, pour temporaire qu'elle ait pu être, n'en a pas moins, dans bien des cas, contribué à accélérer les processus de dégradation particulièrement rapides, dangereux, et souvent irréversibles, dans de telles régions, du fait du climat. Ensuite, parce qu'un sol fertile (c'est-à-dire un sol susceptible de fournir de façon continue de hauts rendements de récoltes) est, en fait, la plupart du temps, un sol profondément modifié par l'action des générations successives de paysans qui y ont largement dispensé travail et amendements divers. C'est donc un sol presque artificiel, fabriqué, modelé pour lui permettre en un milieu naturel donné, et grâce à des méthodes de travail déterminées, de rendre au maximum et de façon continue.

Or, l'action de l'homme (blanc ou de couleur) dans les territoires d'outre-mer a bien souvent eu un résultat totalement inverse, parce que l'on a rarement eu en vue une agriculture stabilisée, et parce que les effets d'un climat excessif sont infiniment plus dangereux que dans les pays tempérés. En Afrique Noire, en particulier, une population faible, vivant sur des terres peu riches par nature même, avait de vastes espaces à sa disposition, et ayant peu ou pas de contacts avec le monde extérieur, produisait peu, et seulement une maigre subsistance. Aussi était-il plus simple (donc plus humain) de déplacer périodiquement les cultures sur de nouveaux sols, que de maintenir le modeste potentiel de productivité des terres déjà utilisées, laissant ainsi ces dernières dangereusement offertes aux agents de dégradation tellement actifs dans ces régions. Et cela sans parler des guerres, des pirateries et des razzias incessantes qui ajoutaient encore à la mobilité de l'agriculture.

Ajoutons enfin que bien souvent l'aspect extérieur de ces sols vierges est un trompe-l'œil. Quel voyageur ne s'est en effet extasié sur l'extraordinaire luxuriance de la forêt équatoriale, et par voie de conséquence sur l'inépuisable richesse des sols qui la portaient ? Or, la forêt abattue, on constatait fréquemment que les soi-disant sols humifères disparaissaient comme rosée au soleil, ne laissant qu'une arène stérile, proie toute désignée à l'érosion, pour peu que le ruissellement s'y installe. Et cela parce que la forêt équatoriale, « posée » sur le sol, ne lui emprunte presque rien, et vit, en cycle fermé, de l'atmosphère et de ses propres déchets, et cela sans rien exporter.

En fait, en Afrique Noire en particulier, en dehors des zones alluvionnaires où se sont concentrés davantage les éléments fertilisants arrachés par l'érosion, les sols sont bien souvent naturellement pauvres par comparaison avec nos normes européennes. De plus, l'action de l'homme n'y a pas été à cet égard bienfaisante, mais au contraire fréquemment dévastatrice.

Le climat. — Evolution des sols et climat, sont, nous venons de le dire, étroitement liés. La température moyenne élevée, les périodes tranchées de saisons des pluies et de saisons sèches, la brutalité fréquente des précipitations, l'importance des actions éoliennes, sont autant d'éléments qui constituent des menaces certaines pour la stabilité des sols, et qui doivent, par conséquent, faire redoubler de vigilance pour assurer leur

défense et leur maintien. Bien mieux, les phénomènes de dégradation dus au climat peuvent, à la limite, présenter des caractères rigoureusement irréversibles. C'est ce que l'on peut observer en particulier avec l'apparition des cuirasses latéritiques, qui rendent définitivement impropres à toute culture les sols qui en sont arrivés à ce stade.

Dans les divers éléments qui composent le climat, le facteur eau possède un rôle déterminant. Même en France, le cultivateur qui tour à tour se plaint de l'excès de pluie, puis de l'excès de sécheresse, est un sujet de plaisanterie facile. Mais que dira alors le cultivateur africain ? Ces inconvénients, déjà réels en France, sont portés à une puissance combien plus élevée en Afrique ! Les saisons y sont en effet brutalement tranchées, et surtout, la répartition des pluies y est extraordinairement capricieuse. A cet égard, les moyennes pluviométriques annuelles sont souvent un autre trompe-l'œil. Si elles renseignent, par leur total, sur le type pluviométrique, elles sont insuffisantes telles quelles. Ce qui compte, en effet, c'est l'eau utile et c'est l'espacement entre les précipitations. Au Sénégal, par exemple, même avec une pluviométrie totale satisfaisante, la récolte d'arachides peut être totalement compromise parce que à une époque cruciale il se sera écoulé deux semaines sans précipitations.

En bref, excès d'eau à certaines périodes, irrégularité et brutalité des précipitations, inexistence de toute précipitation pendant de longs mois, en régime tropical, réduisant d'autant à l'état naturel la capacité de production des sols.

Les fleuves, de leur côté, traduisent ces excès et ces irrégularités, et, de ce fait, n'ont que relativement peu joué, toujours à l'état naturel, dans l'instauration d'une vie agricole intense.

Ajoutons enfin que les excès mêmes de ce climat sont hostiles à une vie humaine très développée, aussi bien en rendant difficile tout effort physique soutenu, qu'en entretenant les germes de maladies particulièrement redoutables.

Les moyens de communication. — La configuration massive du continent africain, ses côtes rectilignes et souvent inhospitalières, ses fleuves irréguliers, comme nous venons de le dire, ses espaces immenses sans eau, ou, au contraire, couverts de forêts quasi impénétrables, sont autant de facteurs qui rendent les moyens de communication et d'échanges particulièrement

difficiles. Et ce fait complique singulièrement le problème, dont la solution se trouve en quelque sorte enfermée dans un cercle vicieux; peu de moyens de communication et d'échanges, donc vie économique ralentie et pauvre; peu de productions économiquement valables, donc peu de possibilités matérielles de création de ces moyens de communication.

Les hommes. — L'examen rapide de ces éléments naturels de la production nous explique en partie pourquoi la vie agricole qui a pu s'instaurer dans ces pays est naturellement étriquée et ralentie. Les populations, clairsemées, cloisonnées, ont vécu dans une série de petites économies fermées, économies de misère d'ailleurs la plupart du temps, et, par-dessus le marché, ravagées périodiquement jusqu'au siècle dernier par des guerres ou des pirateries incessantes. Rien d'étonnant, par conséquent, à ce que ces populations soient demeurées à un stade souvent élémentaire dans l'art de l'agriculture. Par ailleurs, les espaces considérables, proportionnellement à leur densité, dont elles disposaient, n'ont généralement pas ancré en elles cette notion de « l'économie de la terre » et de la stabilité de l'agriculture. Et ceci au grand dam du sol lui-même, inconsciemment considéré, à de rares exceptions près, comme éternellement renouvelable, alors qu'à chaque passage d'un cycle de culture on l'abandonnait à lui-même un peu plus appauvri et un peu moins résistant aux agents de dégradation. La notion de culture en bon père de famille est, ne l'oublions pas, une tradition de pays à forte densité rurale et d'agriculture stabilisée. Ici, au contraire, cette notion ne s'est pas posée dans le passé. De plus, rares sont les exemples, dans ces régions, d'association agriculture-élevage, gage de maintien de la fertilité des terres, comme aussi l'accroissement du potentiel de travail des hommes.

Notons enfin que ce cloisonnement naturel étroit des diverses sociétés humaines a conduit à une véritable mosaïque de populations, chacune ayant évolué en quelque sorte en vase clos, ce qui se traduit par des dialectes divers, mais aussi par des coutumes de toutes natures, extraordinairement variées et multiples, mais parfois profondément enracinées. La vie agricole étant la base même de la vie tout court dans ces régions, on comprendra aisément de ce fait la mosaïque des solutions qu'il faudra étudier.

*
* *

Cette revue schématique des éléments naturels de la production peut certes paraître à première vue sombre et décevante. En fait, elle est avant tout une explication des raisons qui se sont opposées au développement facile, naturel et progressif d'une vie agricole intense. Elle est aussi une preuve que pour parvenir à ce développement il ne suffira pas de constater l'état de fait, qu'il ne suffira pas de conseiller ou même d'orienter, mais qu'il faudra, au contraire, intervenir efficacement et puissamment sur tous les éléments de la production, pour les améliorer et surtout pour les joindre harmonieusement. C'est en cela que la notion de mise en valeur prend tout son poids et tout son sens.

Or, en face de la complexité et de la difficulté des problèmes à traiter, quels sont les éléments destinés à assurer cette création qui ont pu être mis en place ?

En dehors de l'action indirecte du commerce, qui, par ses demandes, a contribué dans une certaine mesure à faire naître et se développer des productions particulières, l'action directe de développement de la production agricole a été réalisée soit par des entreprises privées, soit par des services officiels ou para-officiels.

Dans le premier cas, il s'agit d'initiatives ayant évidemment un objectif de rentabilité étroitement limité à la notion capitaliste du mot. Plus ou moins concentrées dans des régions à débouchés plus faciles, ou propices à une production d'exportation réclamée par les marchés métropolitains, ces exploitations représentent des développements ponctuels limités. On en a choisi au mieux l'implantation, par une sorte « d'écrémage » des zones réputées les plus favorables. Que de telles créations aient contribué à créer une richesse nouvelle dans le pays intéressé, cela n'est pas douteux, encore que, et surtout dans le passé, une bonne partie de cette richesse était réellement et presque totalement exportée. Qu'elles aient dans une certaine mesure servi d'exemple aux populations locales, cela n'est pas douteux non plus. A ce dernier point de vue cependant, le rôle d'exemple s'est trouvé considérablement limité par le manque quasi total, chez les autochtones, des moyens indispensables à mettre en œuvre pour concrétiser à leur usage les transformations nécessaires

Mais on ne peut pas dire qu'elles aient intéressé et touché profondément la masse de la population et l'ensemble des territoires. De plus, souvent elles ont fait un appel, directement ou indirectement, de main-d'œuvre salariée, plus ou moins déracinée, fluctuante et instable à tous égards.

Dans le deuxième cas, il s'agit surtout de l'action des services de l'Agriculture. Il paraît de bon ton, à l'heure actuelle, d'en critiquer les efforts et les résultats, et de taxer d'incapables les hommes correspondants.

En fait, il semble bien plutôt que ce soit le système plus que les hommes qui soit en cause. Les services de l'Agriculture, dans la plupart des territoires d'outre-mer, ont été créés à l'image des services agricoles de la métropole. Ce sont avant tout des services qui se sont vus organisés pour renseigner l'autorité politique et administrative sur la production existante, sur son évolution, ses tendances, son orientation. Or, si une telle action est déjà fort incomplète dans la métropole, malgré l'existence d'une masse rurale traditionnellement au courant de ses problèmes, et techniquement apte à les résoudre, on comprend qu'elle s'avère totalement insuffisante outre-mer. Ici, il ne s'agit pas, en effet, de constater, ni même d'orienter, *mais bien de créer*, et une telle création comporte des stades successifs, et pour chacun de ces stades, des hommes de compétence particulière, formant, en quelque sorte, les maillons nécessairement liés d'une même chaîne. Ces différents stades successifs s'appellent :

— Recherche;
— Conjonction des éléments de la production;
— Organisation et diffusion des méthodes de production;
— Organisation de l'économie de la production.

C'est par leur harmonieuse réalisation que l'on aboutira à une mise en valeur réelle et valable.

Recherche. — Sous ce nom, nous entendons plus particulièrement la connaissance du milieu et des éléments naturels de la production. Quand on songe à la masse de connaissance et de documents de cette nature qui ont été accumulés par les générations successives dans des pays aussi peu étendus et aussi pénétrables que la métropole, quand on songe que les éléments de cette connaissance, toujours insuffisante, continuent à s'y

amplifier chaque jour, on entrevoit par comparaison la tâche qui attend la recherche dans les territoires aussi vastes et variés que ceux d'outre-mer, aussi difficiles de pénétration et d'installation, aussi nouveaux par les problèmes de toute nature posés. Qu'il s'agisse de topographie et de cartographie, de pédologie, de climatologie, d'hydrologie, de sociologie, etc., autant de mondes nouveaux, sinon à découvrir complètement, du moins à approfondir sérieusement. Qu'on ne s'y trompe pas; il s'agit d'une tâche complexe, de longue haleine, et coûteuse. Mais c'est aussi une tâche première, sans laquelle toutes les autres risquent d'être vouées à un échec combien plus coûteux ! Des exemples malheureusement abondent, chez nous comme chez nos voisins, où cette vérité élémentaire n'ayant pas été reconnue, le résultat ne s'est pas fait attendre, et s'est traduit non seulement par une perte sèche et brutale, mais aussi, et ce qui est plus grave, par un effet psychologique désastreux, se traduisant, à contresens, dans l'esprit de beaucoup, par une croyance définitive à l'impossibilité spécifique de réussite. On n'insistera jamais assez sur ce caractère éminemment obligatoire, mais aussi rentable de la recherche de cette nature. C'est pourquoi il convient de l'instaurer, dans les territoires d'outre-mer, avec toute l'ampleur, toute la rigueur, et l'orientation concrète qu'elle nécessite en priorité. Elle est à la création d'une mise en valeur stable, ce que les fondations sont à la construction d'une maison solide.

Conjonction des éléments naturels de la production. — Nous avons essayé de montrer précédemment que les éléments naturels de la production, lorsqu'on les connaissait bien, apparaissaient souvent comme très insuffisants, et surtout comme disjoints les uns des autres à l'état brut. Muni d'une solide connaissance préalable de ces éléments, de leur comportement et de leurs possibilités, il s'agira donc de les améliorer et surtout d'opérer leur conjonction chaque fois que la nature ne l'aura pas fait elle-même. C'est ici qu'intervient obligatoirement le « coup de pouce » à la nature capricieuse, sous la forme des corrections à apporter aux éléments de la production, corrections qui peuvent se manifester par une action diverse sur ceux-ci.

Dans certains cas, il conviendra de transformer en terres arables des zones couvertes de forêts, de savanes, de maquis, etc.

Bien entendu, avant toute opération de ce genre, une étude topographique, pédologique et climatologique devra être soigneusement opérée. Les zones à maintenir et même à enrichir à cette occasion en forêt seront délimitées, dans le but soit de maintenir un taux de boisement suffisant, soit de s'opposer à l'érosion pluviale et éolienne, soit de protéger des bassins versants de rivières, soit d'utiliser au mieux certains sols, soit de procurer à la population des réserves suffisantes de bois d'œuvre ou de feu, etc.

Ailleurs, se sera à l'ouverture de moyens d'accès ou de débouchés qu'il faudra procéder : routes, pistes, voies fluviales, voies ferrées. Ce sera le forage de puits profonds; dans certaines régions, en effet, propices à la vie agricole ou pastorale, ce sont simplement les ressources en eau domestique qui font défaut pour permettre une implantation de vie permanente. Ce sera aussi la lutte contre certains insectes vecteurs de maladies graves (maladie du sommeil, par exemple), lesquels suffisent à rendre impossible tout peuplement. Dans ce cas, l'action de l'hygiéniste ou du médecin rejoint celle de l'agriculteur, car bien souvent un défrichement correctement organisé purge la région intéressée de ses pestes en même temps qu'il fournit aux agriculteurs des terres arables.

Ailleurs, enfin, l'action à entreprendre sera encore plus complexe, car aux opérations précédentes on ajoutera celles susceptibles d'améliorer le facteur eau. Ce sera le cas des zones à assainir par drainage, et des zones à transformer par irrigation. De telles zones sont parmi les plus importantes, d'abord par leurs surfaces relativement considérables au total, ensuite par la plus grande richesse, bien souvent, de leurs sols alluvionnaires où se sont davantage concentrés les éléments fertilisants, enfin par leur potentiel de production considérablement accru grâce à la maîtrise de l'eau rendue possible par irrigations et drainages. De telles zones sont en outre naturellement beaucoup moins dangereusement soumises aux agents de dégradation. Il n'est, pour s'en convaincre, que de constater le développement des fourmilières humaines dans les vallées des grands fleuves (Egypte, Indes, Extrême-Orient), où la nature, par un heureux caprice, a elle-même ordonné et joint, dans une certaine mesure, ces trois facteurs essentiels que sont le sol, l'eau et le climat. Mais bien souvent, le caprice de la nature

a été moins heureux. Les trois facteurs essentiels cités existent bien, mais ils se trouvent séparés, et pour les joindre harmonieusement (comme suite pour les maintenir joints), l'homme doit intervenir, souvent puissamment. S'il manque des moyens nécessaires à cette action, il ne pourra finalement en rien profiter de ces éléments que la nature semble avoir jetés au hasard sans effet direct pour l'activité humaine.

Reste encore, ces facteurs supposés réunis, à trouver les hommes susceptibles de les utiliser. Là, le problème est plus délicat, car il ne s'agit plus de manier une matière inerte et qui obéit assez fidèlement aux lois de l'ingénieur. Cependant, la constatation évidente de l'état plus ou moins misérable des masses rurales des pays d'outre-mer conduit à penser que la mise à leur usage d'un outil de travail convenable ne les laisserait certainement pas indifférentes. Certes, le profit matériel ne doit pas être le seul moteur. L'élévation matérielle des hommes n'a de sens que si elle s'accompagne d'une élévation sociale et morale correspondante. Mais comment parvenir à la seconde, avec une société installée dans un paupérisme généralisé, qui est moins bien le résultat d'une paresse soi-disant congénitale que d'une absence des conditions naturelles nécessaires pour progresser ? L'affirmation souvent encore soutenue du désir et du droit des populations d'outre-mer de demeurer résolument à l'écart de toute évolution apportée à l'aide de tout outil forgé par d'autres, n'est qu'une affirmation gratuite de philosophe cultivé, bien repu, et en bonne santé. On peut même considérer que, sous le prétexte fallacieux de défendre et de magnifier ces populations en leur état actuel, de telles idées paraissent bien au contraire leur faire injure. Les populations rurales d'outre-mer sont, comme toutes les populations rurales du monde, bien trop conscientes de leurs difficultés à simplement subsister pour ne pas désirer se libérer des chaînes dont une nature souvent hostile les a entravées.

Ainsi sur les solides fondations de la maison (que l'on veut utilisable de façon durable), représentées par une connaissance organisée et approfondie du milieu, il est nécessaire d'édifier des murs, une charpente, un toit, c'est-à-dire une ossature définitive, pour laquelle on peut penser que les locataires ne manqueront pas.

Organisation et diffusion des méthodes de production. — Les

éléments naturels de la mise en valeur ainsi améliorés, ou rassemblés, il s'agit maintenant de créer également les méthodes de production qui assureront leur pleine et valable utilisation aux aménagements réalisés, ainsi que la stabilité et la pérennité de celle-ci. Nous disons bien « créer », car à ce stade également, c'est bien de création qu'il s'agit. Les normes habituelles de la production agricole métropolitaine ne sauraient en effet se transposer purement et simplement ici. Ces dernières se sont progressivement dégagées au cours des siècles, dans un milieu particulier, et par une évolution continue et continuelle, grâce aussi aux travaux de la recherche agronomique développés de façon importante. C'est donc ceux-ci qu'il conviendra d'instaurer solidement d'abord dans les pays d'outre-mer, et cela d'autant plus que l'apport en ce domaine des générations passées n'a rien de commun avec ce que l'on constate en Europe. Cela ne signifie nullement que les populations rurales d'outre-mer n'aient rien mis au point à cet égard. Au contraire, l'agronome aura toujours comme premier objectif d'étudier et de comprendre leurs méthodes de travail traditionnelles. Mais ces méthodes sont avant tout adaptées à ce milieu naturel, souvent médiocre, que l'on a comme tâche première d'améliorer et de modifier parfois profondément. La création de moyens nouveaux exigera donc aussi la création de méthodes nouvelles. La recherche agronomique aura comme tâche d'en fournir les éléments et le matériel de base. Et pour cela il convient que toutes les disciplines nécessaires, permettant d'attaquer le problème sous tous ses aspects à la fois et dans leurs interréactions, soient représentées dans un nombre limité de stations agronomiques, mais parfaitement équipées en moyens de toute nature, chacune d'elles étant représentative des grandes zones écologiques existantes.

Ces éléments de base étant alors bien définis, il s'agira de les utiliser, de les appliquer, de les vulgariser. C'est certainement là le stade le plus délicat, le plus difficile, mais aussi celui qui correspond à l'aboutissement obligatoire des efforts précédents. Cette tâche de vulgarisation n'a de chances de réussir que si elle est concrète, progressive, continue, et à la portée de la compréhension des agriculteurs. En d'autres termes, elle ne peut être le fait de la seule propagande par la parole, l'écrit ou l'image, ni même par la station expérimen-

tale. Tout cela, aux yeux du cultivateur africain, c'est « manière de blanc », donc risque d'être d'une portée insuffisante pour ne pas dire plus. Ce qu'il faut, ce sont des exploitations inscrites sur le terrain, utilisant des moyens et des méthodes nouvelles peut-être, mais éprouvées indiscutablement, des exploitations dont ils pourront comprendre l'intérêt et le fonctionnement, des exploitations dont ils verront les résultats concrets et pourront envisager la bonne utilisation par eux-mêmes pour peu que les mêmes moyens simples leur soient assurés, en bref, non des exploitations modèles, mais des exploitations pilotes.

Ces exploitations pilotes, réparties judicieusement dans les diverses régions naturelles, s'appliquant chacune à un type cultural déterminé et à une population déterminée, n'auront nullement comme tâche de se livrer à une expérimentation agricole, mais bien d'appliquer les résultats des stations agronomiques en une synthèse aboutissant à un véritable système agricole complet pour la région envisagée.

C'est cet aspect de création de système agricole complet qui est important, car c'est lui qui est l'aboutissement de la mise en valeur réelle, plus encore que la production de telle ou telle denrée particulière. Il réside dans le choix des cultures les mieux adaptées au sol, au climat, aux hommes, et aussi aux circonstances économiques, dans la rotation judicieuse de ces cultures, dans les méthodes de travail utilisées, dans le type de maintien du potentiel de fertilité adopté, etc. Il sera d'autant plus valable que le plein emploi du temps des agriculteurs sera mieux réparti, et, pour tout dire, mieux valorisé tout au long de l'année. Car c'est là souvent le point délicat des spéculations agricoles, qui, du fait de l'alternance des saisons, présentent des périodes de pointe excessives suivies de périodes creuses difficiles à valoriser, alors que l'homme doit subvenir à ses besoins de façon continue. Cette difficulté est encore plus grave en pays tropical, où l'alternance des saisons est plus brutale et plus marquée.

Il ne suffira pas que ces exploitations pilotes soient installées et fonctionnent. Il faudra aussi qu'elles jouent leur rôle pilote, c'est-à-dire qu'elles soient susceptibles d'être un guide pour les agriculteurs et d'être démarquées par ceux-ci qui en auront saisi tout l'intérêt et toutes les possibilités. Pour cela, il faut qu'elles soient ouvertes largement pour être comprises, mais

il faut aussi et surtout qu'elles aient un rôle actif dans la multiplication des exploitations de même nature qu'elles auront inspirées. C'est pourquoi leur rôle ne doit pas être que de propagande, mais aussi et surtout de création, en fournissant les moyens nécessaires à la mise en place d'unités semblables, en installant celles-ci, en animant leur travail, en guidant leurs premiers pas et en assurant la continuité et la pérennité de leur développement. Elles doivent donc être non seulement pilotes, mais aussi centrales d'équipement et de mise en exploitation.

Organisation de l'économie de la production. — Pour continuer la comparaison que nous avons choisie, nous dirons qu'à ce stade, la maison construite sur de solides fondations ayant reçu ses locataires, ceux-ci ont pu, grâce à l'aide qui leur a été apportée, s'installer, s'organiser, et commencer à vivre dans leurs meubles. Mais tout cela ne servirait de rien si le budget familial ne procurait pas l'aisance nécessaire pour continuer à vivre et à prospérer tout en amortissant l'installation. Il en est de même dans la mise en valeur agricole. Il est nécessaire que l'outil de production instauré assure à celui qui l'a créé, et à celui qui le maniera, la juste récompense de ses efforts et de son travail. L'exploitation pilote envisagée, centrale d'équipement et de mise en exploitation, devra donc ajouter à ses activités, celle de valoriser au mieux les produits des exploitations créées sous son impulsion. Cette valorisation maximum se traduira aussi bien par des questions de commercialisation que par des questions de transformation préalable des produits agricoles bruts. Ce dernier aspect est important à plus d'un titre. D'abord, il permet de commercialiser un produit plus fini, donc plus cher, et assure de ce fait une valorisation complémentaire de travail sur les lieux mêmes de production. Ensuite, il abaisse les frais de transport du produit à exporter, puisqu'il le transforme en produit plus cher à l'unité de poids. Enfin, dans bien des cas, il laisse sur place les sous-produits de la transformation effectuée, lesquels à leur tour pourront être utilisés et valorisés (aliments de bétail, amendement des terres, etc.).

Tous ces éléments jouent dans le même sens, et c'est leur addition qui permettra d'arriver à un équilibre réel. Il faut finalement que la source de richesses nouvelles profite à celui qui en a eu l'initiative et a créé l'outil, et à celui qui travaille

en l'utilisant, et c'est ce bénéfice commun et justement distribué qui permettra d'abord une meilleure existence matérielle au producteur (ou si l'on veut une élévation de son niveau de vie), et assurera ensuite une possibilité réelle, concrète et solide de progression sociale et morale aux populations agricoles des territoires d'outre-mer.

*
* *

Après cette brève revue des conditions élémentaires générales qui doivent présider à une mise en valeur agricole digne de ce nom, peut-on soutenir que les services techniques officiels se soient vu confier un tel rôle, et aient reçu les moyens nécessaires pour le réaliser ? Certainement pas.

Répétons-le, cette notion de mise en valeur est la résultante d'événements variés, ou d'évolution dans les esprits sous la pression de ces événements, mais aussi d'origine relativement récente, tout au moins pour beaucoup de ceux qui se font les censeurs des faibles résultats obtenus à ce jour. Rien d'étonnant, par conséquent, à ce que cette notion, somme toute diffuse jusqu'ici, n'ait permis la mobilisation que de moyens eux aussi diffus et incomplets. Or, les différents stades que nous avons essayé de schématiser forment une chaîne continue, dont tous les maillons doivent obligatoirement non seulement exister, mais aussi être assortis et liés étroitement les uns aux autres. Chacun de ces stades, nous l'avons déjà dit, nécessite pour sa bonne exécution, des hommes particulièrement compétents, et judicieusement spécialisés. La complexité des problèmes à résoudre, leurs aspects divers, ne permettent plus qu'un individu, de formation déterminée et même d'intelligence supérieure, puisse être réellement compétent pour fournir les solutions attendues à ces divers stades. C'est en quoi la spécialisation trouve sa justification, à condition toutefois que ses excès et ses dangers soient compensés par le travail en équipe de ces éléments divers, certes, mais attelés tous de concert aux multiples aspects du même problème, embrassés à la fois et dans leur ensemble.

Or, la parfaite compréhension des objectifs réels d'une mise en valeur agricole rationnelle n'a pas toujours été parfaitement saisie dans le passé, parce que le problème ne se posait pas encore avec toute l'acuité qu'il a prise depuis peu d'années.

Aussi les services techniques, à effectifs plus ou moins squelettiques, ont-ils vu bien souvent leurs possibilités d'action en grande partie absorbées par des tâches administratives, statistiques ou de contrôle qui n'avaient que peu d'effets sur la création de moyens de production accrus ou de méthodes d'exploitation adéquates. De nombreux maillons manquaient et manquent encore à la chaîne continue que nous avons essayé de définir.

La recherche, prise dans son aspect de recherche de base, de connaissance approfondie du milieu, commence à être organisée et installée, mais sa tâche est immense du fait du retard à combler en ce domaine et de la multiplicité des travaux à effectuer qui sont nombreux à présenter un caractère de première urgence.

Les techniciens nécessaires pour réaliser l'aménagement des facteurs de la production ou leur conjonction sont encore fort peu nombreux outre-mer, par contre. C'est peut-être là le stade actuellement le plus négligé, mais c'est peut-être là aussi l'une des raisons des lenteurs de la progression de la mise en valeur. Or, ce stade est capital, puisqu'il conditionne toute la suite des opérations. Et l'on ne s'improvise pas du jour au lendemain spécialiste en levers de terrain, ingénieur d'études, organisateur de chantiers de défrichement, constructeur de pistes, de puits, d'industries agricoles de transformation, ingénieur hydraulicien, etc. Il convient de le répéter, on ne rassemblera pas les facteurs favorables à la création d'une agriculture prospère si de tels techniciens ne sont pas largement représentés outremer.

L'organisation et la diffusion des méthodes de production, par contre, possèdent déjà un personnel qualifié relativement abondant. Ce sont cependant les moyens d'action réelle qui lui font encore défaut. Les stations de recherches agronomiques dignes de ce nom et de la tâche correspondante devraient être plus largement dotées, et leur programme de travail fixé, animé et contrôlé. L'impulsion nécessaire devrait pouvoir leur être donnée dans le cadre d'une politique d'ensemble de la mise en valeur, et non en fonction de contingences secondaires ou de soucis momentanés sans portée générale. De nombreuses fermes, dites expérimentales (qui sont un moyen terme entre la station de recherches agronomiques et la ferme modèle, mais qui, en réalité, ne sont ni l'une ni l'autre), devraient dans

bien des cas pouvoir servir de base à l'implantation des exploitations pilotes dont nous avons parlé. Mais il conviendrait pour cela qu'elles soient réformées dans leurs moyens d'action et aussi dans leur esprit. Elles ne devraient plus travailler en vase clos, mais au contraire seraient largement ouvertes sur l'extérieur et s'attacheraient par une action directe, insistante et continue, d'abord, à créer leur propre système agricole équilibré, puis à le diffuser largement autour d'elles grâce aux moyens mis à leur disposition. Bien souvent cependant, ces exploitations pilotes seront à créer de toutes pièces.

L'organisation de l'économie de la production, de son côté, est dans l'enfance, malgré l'existence (un peu théorique) de nombreuses coopératives de production et malgré l'action des sociétés de prévoyance. C'est en tout cas, probablement, par une organisation réelle de la coopération que l'on résoudra le problème. D'abord, parce que le producteur autochtone restera de longtemps encore individuellement un petit exploitant, donc incapable de posséder en propre la totalité des moyens plus ou moins perfectionnés nécessaires pour assurer la bonne exécution des méthodes culturales génératrices de hauts rendements. Ensuite, parce qu'il aura besoin d'être soigneusement encadré, dirigé, éduqué et aussi défendu. Enfin, parce qu'il n'est pas du tout prouvé (en supposant la chose possible d'ailleurs) que le stade idéal d'évolution de l'agriculture d'outre-mer soit celui auquel est parvenu le paysan français. Nous prétendons que celui-ci aura au contraire à se transformer profondément en abandonnant une partie de son individualisme, s'il veut simplement subsister dans un monde où la lutte pour la vie devient chaque jour plus âpre. Or, si les diverses sociétés rurales d'outre-mer sont différentes les unes des autres, elles ont très généralement cette caractéristique commune, c'est qu'elles ne répugnent nullement à un travail en commun ou en association. La notion de coopération ne leur est pas étrangère. L'idéal paraît donc bien d'arriver à laisser à chaque exploitant son individualité, son initiative, son travail propre, sa chance et, par conséquent, son profit personnel qui est la résultante de tous ces facteurs, tout en l'intégrant dans un ensemble qui lui assurera les avantages de la grande exploitation disposant des moyens et des méthodes de travail que chaque exploitant est incapable de posséder en propre. Il se sentira partie vivante et

réelle de cet ensemble qui doit devenir sa chose, et à la direction duquel il participera directement. Là encore, comme nous l'avons dit, c'est l'exploitation pilote qui doit servir de premier noyau élémentaire concret et agissant.

Et de semblables considérations ne sont nullement utopiques. Aussi bien ont-elles dans une certaine mesure reçu la consécration de l'expérience, malgré les difficultés de toute nature rencontrées, et qui toutes, loin de là, n'étaient pas des difficultés techniques ou matérielles. Dans des pays aussi différents que l'Algérie, le Maroc, le Soudan, etc., des expériences de mise en valeur sont en route avec des modalités diverses, certes, et des conditions d'exécution différentes, mais aussi avec cette caractéristique commune, mise en valeur réelle dans des conditions techniques modernes, avec et pour des populations rurales encore au stade d'une agriculture ancestrale primitive. Dans le cadre de ce court exposé général, il ne nous sera évidemment pas possible d'en analyser les modalités et d'en tirer des conclusions définitives. Cependant, nous croyons utile de dire quelques mots de celle de ces expériences qui est la plus complexe, la plus difficile à tous égards, la plus critiquée aussi, mais qui finalement semble la plus complète et peut-être aussi relativement la plus avancée dans ses premières réussites sur le plan humain : nous voulons parler de la mise en valeur de la vallée du Moyen-Niger.

Elle fut conçue dans son ensemble complet dès 1929, par l'ingénieur Emile Belime, qui fait ainsi nettement figure de précurseur aussi bien dans l'idée d'aménagement sous tous ses aspects de l'ensemble naturel que constitue la vallée d'un grand fleuve (idée puissamment réalisée depuis par les Américains dans leur Tennessee Valley Authority), que dans l'idée de mise en valeur complète d'une zone jusque-là totalement improductive, à l'aide des moyens techniques appropriés, avec et pour des populations rurales encore primitives dans l'art de l'agriculture en général.

Les stades successifs que nous avons essayé de définir sont ceux qui ont été suivis dans cette expérience, avec ce correctif cependant (qui tient à l'époque de son lancement et à l'aspect quasi révolutionnaire que de telles notions représentaient alors), que la mise en valeur d'ensemble n'a été commencée réellement qu'après que chacun des stades en question ait été en quelque

sorte expérimenté séparément par des opérations pilotes créées ainsi avant la lettre. A une telle époque, il s'agissait en effet de savoir s'il était vraiment possible de réunir dans de tels pays les équipes de chercheurs et de techniciens nécessaires, de savoir aussi si des travaux d'aménagement importants pouvaient matériellement y être réalisés, de savoir enfin si le cultivateur autochtone pouvait s'intégrer dans un système agicole complet mais complexe, qui mettrait en jeu aussi bien des méthodes nouvelles de production qu'une organisation coopérative à la direction de laquelle il participerait.

Il est aisé ensuite de retracer les divers stades de progression, étroitement imbriqués les uns aux autres, exécutés chacun par des spécialistes de formations diverses, mais tous attelés aux divers aspects du même problème, et constituant par cela même l'un des exemples les plus remarquables outre-mer, de la fécondité du travail en équipe, lorsque surtout, comme c'était le cas, l'esprit d'équipe s'est trouvé réalisé au maximum par une tâche bien définie et un objectif parfaitement tracé et compris.

D'abord, se situe un stade de recherches fondamentales et d'études du milieu : topographie, climatologie, hydrologie, étude des sols, etc. Ces travaux de base, indispensables dans un pays dont on ignorait alors à peu près tout à l'époque, non seulement ont permis de donner des assises solides aux projets d'aménagement envisagés, mais encore, par leur continuité et leur exécution de plus en plus dans le détail, ont abouti à une masse de documentation, qui continue de s'accroître, et qui fait de la région intéressée l'une des mieux connues quant à ses possibilités réelles.

Au stade de la conjonction des éléments de la production, basé sur la reconnaissance du milieu, de très importants travaux ont été réalisés, qui dépassent très largement le cadre des moyens généralement mis en œuvre en Afrique Noire. Les sols alluvionnaires, de fertilité naturelle relativement élevée, mais situés dans un climat tropical sec, ce qui en éliminait à peu près intégralement toute activité agricole intense, ont été aménagés pour recevoir rationnellement l'eau d'irrigation prélevée sur le Niger, qui, en l'état naturel, roule ses quelque 30 à 50 milliards de mètres cubes d'eau annuellement à travers de vastes zones arides. De ce fait, l'appareil de production que constitue

le sol, au lieu de recevoir de maigres pluies inégalement réparties, concentrées sur quelque trois mois de l'année, fort insuffisantes pour assurer une agriculture prospère et pérenne, est puissamment accru en importance et en sécurité, puisque la la période des irrigations peut s'étaler sur près de sept à huit mois. Un barrage régulateur, tout un réseau hydraulique d'irrigation et de drainage, ont été réalisés et constituent l'outil hydraulique. Par ailleurs, les terres ont été préparées pour bénéficier au mieux de cette transformation : défrichement, essouchage et surtout planage. Enfin, des familles de cultivateurs africains ont été installées sur ces terres aménagées dans des villages construits à leur intention, chaque famille étant pourvue, en propre, d'une surface aménagée adaptée à sa capacité d'utilisation. Comme nous l'avons dit, en effet, ces zones, du fait de la dispersion des facteurs de la production, ne pouvaient, à l'état naturel, que nourrir, et encore bien chichement, une rare population. Il a donc fallu accroître ce peuplement d'origine, dont la densité est ainsi passée de trois à cinq habitants au kilomètre carré, à environ une centaine.

Ainsi, à ce stade, le rassemblement et la conjonction des facteurs naturels de la production étaient opérés. Restaient à franchir les deux derniers stades : organisation et mise en place des méthodes et de l'économie de la production, c'est-à-dire, en bref, utilisation de l'outil ainsi créé.

Le problème, là, était intégral, puisqu'il ne s'agissait pas seulement d'améliorer une agriculture existante, mais bien de la créer de toutes pièces. Après bien des tâtonnements, des hésitations, des difficultés de toute nature inhérentes à toute entreprise humaine de cette envergure et de cette nouveauté, le système paraît maintenant bien assis. Nous en retiendrons les éléments principaux.

D'abord, des stations agronomiques ont fourni les éléments de base nécessaires à l'instauration d'un système agricole complet qui vise à réaliser le plein emploi de l'outil forgé et la pleine valorisation de l'activité humaine. Les moyens et les méthodes indispensables ont été à cet égard progressivement mis au point par l'expérience. C'est en effet par une adaptation étroite des moyens mis à la disposition des agriculteurs et des méthodes d'utilisation de ces moyens que l'on peut aboutir à un réel équilibre de l'agriculture. Toute modification ou tout accrois-

sement des moyens doit entraîner une modification corrélative des méthodes. Une agriculture archaïque, qui tire du sol de maigres récoltes simplement par un grattage superficiel et manuel des terres, ne s'améliore nullement en dotant simplement l'agriculteur de moyens de travail puissants et mécanisés, comme le tracteur et la charrue. Au contraire, un tel procédé serait généralement nuisible (aussi bien pour les sols que pour l'économie du producteur), parce qu'il détruirait un équilibre déjà bien précaire, en ne modifiant qu'un seul des aspects de cet équilibre. Dans le cas particulier cité, comme la production devait être intensifiée pour pouvoir supporter la charge d'utilisation de moyens nouveaux et coûteux, il a donc fallu intervenir aussi profondément pour adapter des méthodes nouvelles : rotation des cultures, matériel végétal amélioré, travail du sol, fumures, amendements et engrais, association agriculture-élevage, etc. Une fois celles-ci connues et mises au point, il fallait les enseigner aux agriculteurs, en leur donnant les moyens de les appliquer et les guidant pas à pas dans cette agriculture nouvelle pour eux. C'est ce qui a été réalisé par un encadrement important à l'aide d'instructeurs européens et de moniteurs africains. Cet encadrement technique, en même temps, avait sa tâche toute assignée dans le fonctionnement matériel des coopératives agricoles à forme mutuelle dont font obligatoirement partie tous les agriculteurs, et dont le rôle est précisément d'exécuter, pour le compte de leurs membres, toutes les opérations techniques ou commerciales dépassant le cadre des possibilités de l'exploitant individuel : grosses façons agricoles, achat et distribution d'engrais ou de matériel individuel, transport, transformation, stockage et vente des récoltes, etc. Les cultivateurs participent directement à la gestion de ces coopératives, dont tous les moyens et tout le matériel leur appartiennent, et qui sont vraiment leurs choses... Ainsi, a-t-on voulu associer les qualités foncières de l'exploitation individuelle et familiale aux avantages concrets que seule peut procurer, en notre siècle de progrès matériel, la grande exploitation rationnellement organisée.

*
* *

C'est donc au prix d'abord d'une *connaissance* approfondie du milieu sous tous ses aspects, puis d'une *création* des moyens

et des méthodes d'intervention sur ce milieu, que l'on pourra vraiment réaliser une mise en valeur digne de ce nom. Mais cela est-il généralisable dans tous les pays d'outre-mer ? Pour répondre à cette question, et en guise de conclusion, il convient de bien avoir présentes à l'esprit les quelques notions élémentaires suivantes :

— Aux divers stades envisagés de la mise en valeur, il s'agit bien de créer. C'est là, croyons-nous, une notion peut-être élémentaire, mais fondamentale. Or, toute création, et particulièrement celles envisagées, sont coûteuses en hommes, en moyens, en argent, surtout en raison de l'échelle à laquelle elles doivent être entreprises. Comme il n'est évidemment pas possible de tout créer à la fois, compte tenu précisément des moyens des diverses natures dont on peut disposer, il convient d'établir des ordres d'urgence. Le choix sera évidemment très délicat, car des considérations d'ordre politique (entendu dans son sens très général) interviendront certainement pour modifier le degré des priorités rationnelles du point de vue technique ou du point de vue économique. Cependant, il conviendra sûrement de considérer comme prioritaires les zones alluvionnaires des fleuves et des rivières, parce qu'elles correspondent aux sols les plus riches, les plus stables, les plus productifs, souvent les moins utilisés en leur état naturel, car ils nécessitent d'importants aménagements techniques ou sanitaires, mais aussi sont susceptibles du meilleur équilibre. Ce sont de telles zones qui souvent peuvent constituer des ensembles complets et harmonieux et aboutir à de véritables unités de production et de vie tout court.

— Quelle que soit la nature des transformations entreprises, celles-ci seront onéreuses. Aussi bien paraît-il réaliste de penser que si l'on veut progresser plus rapidement, il deviendra peut-être nécessaire de rassembler des moyens que le seul contribuable métropolitain ne pourra fournir. Mais une telle opération n'est possible et souhaitable qu'à la condition expresse de savoir de façon indiscutable et indiscutée ce que l'on peut réellement créer dans les régions envisagées supposées parfaitement connues, ce que l'on veut y réaliser, et ce que l'on sait pouvoir organiser et maintenir.

Pour cela, une connaissance préalable à tous les stades est absolument indispensable, et en particulier, connaissance du

milieu et connaissance des systèmes agricoles à mettre en place. C'est pourquoi nous n'hésitons pas à dire que cette connaissance revêt un caractère d'absolue priorité en ce qui concerne au moins les fins concrètes auxquelles elle doit donner des bases solides et sûres. Et s'il est impossible de rassembler par nous-mêmes seuls les moyens matériels nécessaires pour aboutir à toutes les réalisations souhaitables, au moins doit-on en conserver l'initiative et la direction complètes grâce à la connaissance précise que seuls nous pouvons et devons en avoir. En d'autres termes, nous avons, hélas ! quelques raisons valables à notre pauvreté; nous n'en aurions pas à notre ignorance.

— Les nations qui se sont arrogé le droit de s'implanter dans les pays d'outre-mer, ont en contrepartie accepté le devoir de veiller à leur développement économique et social en leur permettant de rassembler les moyens nécessaires à celui-ci. Le progrès social et humain ne peut vraiment avoir un sens concret et assuré de continuité que dans une économie réelle et stable. Celle-ci, de son côté, dans les territoires d'outre-mer, est et restera de longtemps à base agricole. La mise en valeur agricole est donc une nécessité. Mais c'est aussi une obligation qui devient chaque jour plus urgente aussi bien en raison des croîts démographiques qu'en raison du besoin d'élever les niveaux de vie. Ce serait une action bien insuffisante, en effet, que celle qui consisterait à soigner les hommes et à les protéger contre les ravages des épidémies, si en même temps on ne leur assurait pas les moyens de s'alimenter, de vivre et de prospérer grâce à leur travail propre. Les populations des territoires d'outre-mer sont-elles aptes à profiter d'un outil qui serait forgé ainsi à leur intention ? Les aspirations qui se font jour à cet égard semblent en être une preuve valable. Mais il est bien évident que le progrès matériel n'a de sens que s'il s'accompagne du progrès humain et si les peuples d'outre-mer sont bien persuadés qu'ils doivent être, par leur travail à l'aide des outils enseignés, les artisans de leur évolution.

Les paysans français ont dépensé un nombre respectable de siècles, d'efforts et de peines pour créer le « Jardin-France ». Profitant de cette longue et dure expérience, les agriculteurs des territoires d'outre-mer ont la possibilité de combler progressivement leur retard à cet égard. Mais ce serait une action malhonnête de leur enseigner qu'on aboutira à ce résultat par

un coup de baguette magique ou par une distribution d'aumônes. Un travail long, soutenu et pénible y sera nécessaire, aussi bien de la part de l'homme blanc que de l'homme de couleur, et cela dans un esprit de collaboration et de confiance réciproques, gage d'une création vraiment efficace et durable.

Juin 1952.

M. Rossin.

---

2. — LES PLANS D'INVESTISSEMENTS OUTRE-MER

Lorsqu'à partir de 1945, la France entreprit le vaste examen de conscience que rendaient nécessaires les épreuves récemment traversées, il apparut rapidement qu'une sollicitude particulière devrait être consacrée à ses possessions d'outre-mer et, notamment, aux territoires africains.

La métropole, parfois tentée de limiter ses responsabilités impériales entre les deux guerres mondiales, se trouvait brusquement placée devant la nécessité de s'occuper spécialement de toutes les terres où, dans le monde, flotte le drapeau français.

Il n'est pas douteux d'abord que la guerre elle-même avait donné à ces territoires une importance qu'ils étaient loin d'avoir en 1939. Le rôle de l'Afrique du Nord dans la victoire de 1945, et à un moindre degré celui de l'Afrique Noire, avait été considérable. L'effort militaire consenti avait donné aux Africains le sentiment d'une importance nouvelle que la conférence de Brazzaville de 1944 venait, d'autre part, confirmer. Les territoires africains et pacifiques avaient constitué d'indispensables bases de départ pour les offensives. Enfin, de nouvelles voies de communication transafricaines avaient été découvertes à l'occasion de la guerre; l'importance de bases aéro-maritimes comme Dakar, Casablanca ou Bizerte était clairement apparue.

La guerre, qui avait valorisé les territoires d'outre-mer, donnait en même temps à leurs habitants la conviction de leur importance politique et sociale et les conduisait à réclamer de la métropole les moyens financiers et les équipements qui leur permettraient d'accéder à l'économie moderne.

Cette tendance — qui n'était d'ailleurs pas propre aux territoires français — se renforçait de l'orientation prise par les organismes internationaux à leur création. Le préjugé défavorable qui les animait à l'encontre des « nations colonialistes », l'appui qu'ils étaient tentés de donner aux mouvements revendicatifs locaux paraissaient rendre nécessaire de la part des

Nations ayant des responsabilités outre-mer, un effort très poussé de mise en valeur pour éviter le grief de négligence ou d'impéritie. La notion de « région sous-développée » progressivement dégagée, les doctrines y répondant, et en dernier lieu le « point IV » du président Truman, ont confirmé l'urgence d'un effort d'équipement dans ces pays.

Au demeurant, des régions jadis délaissées voyaient croître leur importance relative dans le monde. Ainsi de l'Afrique : l'incontestable reflux des puissances européennes en Asie faisait une obligation de chercher pour leurs techniciens, leurs outillages, leurs capitaux devenus disponibles, une zone d'expansion de rechange que l'Afrique, presque entièrement aux mains des Européens, était particulièrement apte à constituer.

En liaison avec les efforts pour constituer l'Europe, l'idée se développait d'une association économique entre les vieilles métropoles et ce qu'il restait de leurs empires d'outre-mer. Une telle orientation supposait l'homogénéité de développement économique entre les diverses parties de l'ensemble et, par conséquent, l'accession des régions coloniales au bénéfice de l'économie complexe et moderne.

Enfin, c'est sur le plan technique lui-même que l'équilibre des régions du monde tendait à se modifier. Il est maintenant bien connu que la dernière guerre a déterminé une consommation effroyable des ressources mondiales. Tel gisement réputé inépuisable, comme celui de fer du lac Supérieur, approche maintenant de sa fin. Il en est de même, à des degrés divers, de plusieurs des gîtes miniers traditionnels actuellement exploités.

Ce relatif épuisement des ressources le plus facilement exploitables accroît les coûts moyens de production et approche du seuil de rentabilité des gisements jadis négligés parce que d'autres, plus faciles, suffisaient à couvrir la demande mondiale. C'était le cas de certaines ressources africaines, reconnues ou pressenties depuis longtemps, mais délaissées en raison de leurs difficultés d'exploitation et que l'évolution de la demande charge d'attraits nouveaux. De vastes régions nouvelles apparaissent comme le réservoir de matières premières des zones industrialisées du monde : les territoires français d'outre-mer sont de celles-là.

Nombreuses sont donc les raisons politiques, humanitaires ou strictement économiques, découvertes spontanément ou impo-

sées de l'extérieur qui imposaient à toutes les nations chargées de responsabilités « coloniales » la mise sur pied de vastes programmes de développement et de mise en valeur.

Pas plus que la Grande-Bretagne ou la Belgique, la France n'a pu éluder cette nécessité à laquelle elle a répondu par ses plans de développement économique et social outre-mer.

La nécessité de la planification.

La planification économique, dont l'utilité est l'objet de discussions aussi académiques qu'indéfinies dans la métropole, est, en effet, très vite apparue outre-mer comme une inéluctable nécessité.

Plus particulièrement en Afrique Noire, cette nécessité s'est révélée impérieuse. Ce pays ne constitue pas, en effet, un champ d'expansion particulièrement favorable aux techniques économiques modernes; et le recours à un plan est le moyen de compenser, dans toute la mesure du possible, les difficultés propres à l'Afrique.

Peu pénétrable par lui-même, défendu par ses dimensions et la difficulté des communications, le milieu africain se signale d'abord par une base économique fragile. Une population clairsemée, fréquemment sous-alimentée, en prise à diverses endémies ou du moins à un état sanitaire médiocre, douée d'aptitudes intellectuelles faibles et d'habitudes de vie primitives, constitue une main-d'œuvre très souvent insuffisante.

Le milieu agricole n'est pas moins déficient : le sol tropical, dilué par d'abondantes précipitations, menacé de latéritisation, exige des soins constants et ne garantit à une agriculture élémentaire que des rendements dérisoires.

L'absence d'épargne spontanée, de formation professionnelle parmi les autochtones, ne permet ni de dégager des ressources locales pour amorcer la mise en valeur du pays, ni de former une classe de producteurs évolués susceptibles de la promouvoir.

A vrai dire, un décalage frappant existait au moment où la décision fut prise d'équiper l'Afrique Noire sur une vaste échelle entre l'ampleur du projet et l'indigence des éléments locaux chargés d'assurer sa réalisation ou même seulement d'en recueillir le bénéfice.

A cela s'ajoutait une extrême ignorance de l'effet des tech-

niques nouvelles à grand rendement auxquelles on espérait faire appel pour réaliser le plan dans les meilleures conditions.

Telle pratique éprouvée dans les pays d'Occident — comme la mécanisation intensive de l'agriculture — devait soulever au moment où l'on entreprit de l'étendre à l'Afrique d'innombrables questions techniques en liaison avec les particularités du milieu tropical. De même, lorsque l'on entreprit de tracer des axes routiers lourds à travers la forêt équatoriale, apparut-il que l'adaptation des techniques, courantes dans d'autres pays, représentait un effort considérable et à long terme.

Enfin, du fait même de ces incertitudes et de l'absence de « milieu » économique, tout investissement outre-mer est notablement plus coûteux que dans la métropole. La surprime tenant aux difficultés de transport, de construction, de montage et d'entretien grève toute réalisation outre-mer d'un prix supplémentaire de 50 à 80 % par rapport à son coût dans la métropole.

*
* *

Ce sont ces conditions défavorables à la base qui ont fait de la planification économique une nécessité absolue en Afrique Noire : il s'agissait, en effet, d'abord de distribuer et d'échelonner les réalisations nouvelles pour éviter que, par les déplacements de population qu'elles entraînaient, les modifications de cultures qu'elles suscitaient ou les moyens de paiement nouveaux qu'elles jetaient sur le marché, elles ne vinssent troubler trop brutalement le fragile ordre ancestral.

Il convenait ensuite d'éviter que les expériences dans les domaines les moins bien connus ne se fissent en ordre dispersé et n'aboutissent à des échecs graves. Il fallait enfin et surtout donner à l'Afrique Noire le moyen d'entrer dans la compétition économique mondiale avec des « chances égales », et pour cela il fallait qu'un équipement de base suffisant — routes, chemins de fer, équipement portuaire, télécommunications, etc. — fût mis en place et que se développât un embryon de milieu économique, où les initiatives particulières pourraient se déployer dans des conditions aussi proches que possible de la normale.

Il convenait, en un mot, de réduire le handicap tenant aux difficultés propres à l'Afrique et d'y constituer une base économique comparable à celle des grandes nations du monde.

La planification (c'est-à-dire l'institution d'une autorité unique chargée de décider, de promouvoir ou d'écarter les projets envisagés) parut très vite le moyen le plus efficace pour atteindre ce but. L'importance des investissements de base assumés par la puissance publique dans le cadre des règles budgétaires normales prédisposait, d'autre part, à l'utilisation d'un cadre financier unique et général.

La nécessité de sérier les initiatives en fonction des capacités d'absorption du milieu local ou d'aider celles qui, bien qu'utiles, ne possédaient pas une rentabilité spontanée ou immédiate, imposait, d'autre part, la création d'un cadre d'ensemble où elles seraient discutées, coordonnées et échelonnées dans le temps.

***

A la prise de conscience progressive de ces nécessités a correspondu le plan d'outre-mer. Il n'est pas surprenant qu'au nombre de ses principes essentiels tels qu'ils sont définis dans l'exposé des motifs et le texte de la loi du 30 avril 1946, il reconnaisse la nécessité d'un effort de financement public important, celle d'une action coordonnée dans le cadre d'une planification à long terme, tout en affirmant cependant que la fin ultime de l'effort de mise en valeur doit restituer à l'initiative privée son rôle prépondérant.

Cette combinaison dans le temps entre la part incombant à l'initiative publique et celle qui revient au secteur privé éclaire la philosophie du plan français d'outre-mer. L'effort public doit créer sur place une base économique valable.

L'Afrique Noire est actuellement dans une situation assez semblable à celle de l'Europe au début du XIXe siècle, au moment où elle constituait de toutes pièces l'appareil de l'économie capitaliste.

En effet, la faiblesse de ses moyens, l'existence d'un cadre de vie beaucoup plus éloigné de l'économie moderne que ne pouvait l'être celui de l'Europe au début du XIXe siècle, opposent à l'effort d'équipement des obstacles moins franchissables et imposent plus impérieusement un énorme effort à fonds perdus pour constituer, sous forme d'équipement de base, les cadres mêmes de la vie économique.

Garantir cet équipement de base suffisant ou même simple-

ment décent, dans le double domaine économique et social, est une tâche dont seule la puissance publique peut s'acquitter. Un minimum de moyens de transports est la condition initiale du développement de la richesse; la production est elle-même liée directement à un état sanitaire convenable de la main-d'œuvre; enfin, le rendement du travail est fonction de la formation professionnelle de la population et de son degré d'éducation. Faire profiter les territoires d'outre-mer de ces indispensables avantages est un devoir dont la puissance publique — et plus particulièrement la métropole — a la charge exclusive et impérieuse, car c'est de son accomplissement que dépend tout le reste.

A elle incombe également tout l'effort d'expérimentation et de prospection dont dépend finalement l'acclimatation outre-mer des techniques et des processus productifs qui ont fait la richesse des autres régions du monde.

Cette intervention est particulièrement nécessaire en matière de prospection minière : on conçoit que la découverte de ressources minières importantes — charbon, pétrole, etc. — puisse modifier entièrement le niveau et les conditions de vie de l'Afrique. Mais celle-ci ne peut *actuellement* financer sur son maigre revenu ces recherches de portée aléatoire : la métropole, là aussi, doit lui faire l'avance et admettre que, très vraisemblablement, celle-ci sera à fonds perdus.

Enfin, c'est elle aussi qui, même vis-à-vis de l'initiative privée, compensera le risque exceptionnel dû aux circonstances propres à l'Afrique. On ne peut demander à l'entrepreneur de type classique lié au critère du profit, de s'engager dans des réalisations qui n'en comportent pas ou peu. Or, l'on a vu que, même à l'égard d'activités rationnelles et économiquement saines, le rôle de la puissance publique sera de faire disparaître la « surprime » africaine ou de rendre aux productions locales par son appui ou les facilités qu'elle accorde, la chance d'être compétitives sur le marché mondial. Par ce biais, l'intervention publique est partout et prend toutes les formes : prêts directs, subventions, garanties, mesures de protection directes ou indirectes...

Cette omniprésence de l'Etat — qui joue en l'espèce le rôle d'une indispensable Providence — ne saurait exister au hasard; l'ampleur même de la charge que la puissance publique consent

à assurer lui fait une obligation de choisir entre les projets qui lui sont proposés et de le relier par le fil conducteur d'une conception unique, c'est-à-dire par un plan qui, de ce point de vue, représente la somme des interventions que l'Etat est disposé à consentir au profit de l'initiative privée.

Par là même, la puissance publique se reconnaît une compétence et une responsabilité générale à l'égard du développement économique de la France d'outre-mer : en donnant sa caution, en intégrant une réalisation dans le plan qu'elle établit, elle se prononce sur son sérieux et son efficacité. Elle prend effectivement la responsabilité de mener par les voies les plus brèves et les plus efficaces les territoires vers la prospérité économique. Cette solution est la seule qui réponde aux exigences d'une économie encore infantile qui ne peut assumer les conséquences des options qu'elle doit prendre.

Mais cette situation anormale et onéreuse pour la métropole doit durer le moins possible : c'est pourquoi l'objet essentiel — et la justification immédiate — de la planification dans les territoires d'outre-mer est d'y constituer le plus vite possible des ensembles cohérents.

Il fallait donc qu'une pensée unique décidât ce que chacune de ces zones de mise en valeur devrait contenir pour constituer un « aliment complet » assurant l'exploitation des richesses du cru, garantissant la subsistance des populations locales et l'élévation de leur niveau de vie et dégageant enfin sur place les ressources nécessaires à la poursuite de l'effort de mise en valeur : le plan devait ainsi coordonner les initiatives de la puissance publique, en même temps qu'il y englobait les réalisations privées qui devraient dans l'avenir se substituer à lui.

Mais il était également dans la logique d'un système économique où la propriété et l'initiative privées demeurent la règle que la prépondérance du financement et des réalisations publics ne fussent que transitoires.

C'est pourquoi le schéma doctrinal élaboré en 1946 préparait à l'effort de l'Etat un double relais : celui de la métropole par les territoires eux-mêmes; celui au moins partiel de l'effort public par l'initiative privée.

Sur le premier point, il a paru équitable d'admettre que, dès le moment où les sacrifices consentis par la métropole auraient porté leurs fruits et fait naître une suffisante richesse,

il appartiendrait aux territoires de se charger eux-mêmes, en prélevant une proportion convenable de ce revenu accru, de poursuivre l'effort d'équipement. Dans cette perspective, l'augmentation de la richesse locale, l'implantation d'une économie complexe et de haut rendement, n'était pas seulement la conséquence d'une idéologie généreuse, mais aussi une sage précaution pour assurer l'avenir autonome des territoires.

Mais cet effort poursuivi sur le plan local par des moyens publics devrait lui-même aboutir à une situation où se trouverait reconstitué le milieu économique caractéristique de toute nation évoluée et où l'initiative privée, libérée des charges propres à l'Afrique, devrait se développer librement et sans aide publique.

Bien entendu, il ne saurait être question de répudier toute participation publique : la France, où le milieu économique est singulièrement plus développé, continue à consacrer à ses équipements de base les centaines de milliards de son budget d'équipement. C'est dire que dans le cadre d'un développement continu, l'initiative publique aura toujours à ouvrir la voie à de nouvelles réalisations privées marginales et qu'ainsi la pérennité de la planification ne saurait être mise en doute.

Mais à l'intérieur de la zone acquise à des conditions d'activité normale, les investissements publics pourront se faire plus rares ou même disparaître entièrement : leur champ d'action est destiné à devenir de plus en plus périphérique et s'attachera à gagner à l'Afrique toutes les activités nouvelles dont elle aura besoin pour accéder à la majorité économique.

Il apparaît dans cette perspective que la planification — générale dans la période « héroïque » des débuts — doit progressivement se resserrer à mesure qu'une situation économique normale s'instaurera et que le milieu se révélera assez vigoureux pour supporter et nourrir toutes les expériences spontanées qui voudront s'y développer, mais qu'elle conservera une tâche permanente d'initiation et de conquête.

Ce dernier stade n'est point encore atteint, il s'en faut. Le schéma demeure cependant valable en perspective; sa légitimité est suffisamment illustrée par la situation présente de l'Afrique du Nord.

*
* *

Le sens et l'ampleur de la planification s'y présentaient d'une manière sensiblement différente. Les trois pays d'Afrique du Nord jouissaient, dès la fin de la guerre, d'un niveau de développement économique largement supérieur à celui des territoires d'outre-mer. Des programmes successifs de travaux publics avaient constitué l'équipement de base économique et social du pays. Dès 1945 on s'y trouvait dans un milieu économique suffisamment élaboré pour y laisser jouer spontanément les mécanismes de l'entreprise capitaliste. Le prodigieux développement du Maroc montre assez que des conditions suffisantes sont remplies pour permettre leur épanouissement.

Sur quoi porteraient donc les plans en Afrique du Nord ?

Tout d'abord sur le développement de la production. En liaison avec l'O. E. C. E. pour mettre sur pied une économie européenne équilibrée et indépendante de toute aide extérieure, l'Afrique du Nord a mis sur pied des plans de production qui se situaient dans le prolongement des activités économiques traditionnelles.

En effet, dans la perspective de son évolution agricole traditionnelle, l'Afrique du Nord semble déjà avoir passé le point d'équilibre optimum. La pression d'une démographie en pleine expansion — qui apporte à l'Afrique du Nord 400.000 parties prenantes supplémentaires par an — ne permet pas aux ressources de suivre une évolution parallèle et le revenu disponible par habitant, après avoir marqué un accroissement considérable après la conquête française, a tendu à se stabiliser ou même à décroître.

Il s'ensuit que l'économie nord-africaine de type classique est de moins en moins en mesure d'assurer dans des conditions satisfaisantes la vie de ses habitants. Il est donc devenu nécessaire de lui assurer une nouvelle base d'expansion reposant sur la prospection de richesses différentes.

C'est de cette orientation que sont sortis les projets d'industrialisation de l'Afrique du Nord dont l'objet est de doubler la richesse agricole par une mise en valeur intensive des ressources minières et énergétiques abondantes du pays et de donner à l'activité locale une nouvelle base, susceptible d'assurer aux travailleurs une rémunération plus substantielle.

Le champ de la planification en Afrique du Nord est donc sensiblement moins large qu'en Afrique Noire — parce que le degré de développement supérieur du pays y rend moins nécessaire le soutien universel de l'Etat. Mais son importance est peut-être plus grande encore par l'importance des projets qu'elle englobe déjà ou qu'elle s'apprête à toucher et la révolution dans le rythme de vie de ces régions qu'elle devrait susciter. En ce sens, les plans économiques sont, en Afrique du Nord, également une des clés de l'évolution politique, économique et sociale du pays.

***

Il n'est pas jusqu'aux anciennes colonies, devenues départements d'outre-mer, qui n'aient ressenti les effets bénéfiques des plans économiques. Il ne s'agit pas pour la plupart d'entre eux d'entreprises de vaste envergure destinées à renouveler le style de la vie économique locale, mais du regroupement dans un cadre unique de toutes les initiatives publiques destinées à améliorer les conditions de vie, l'état de l'équipement public, et à faire accéder ces régions à un standing de vie suffisant.

Le propos en l'espèce est plus modeste que pour les territoires d'Afrique — encore qu'un département comme la Guyane puisse justifier à brève échéance un effort d'équipement beaucoup plus approfondi — et s'apparente à ce qu'est, en France, un programme d'équipement régional ou local

Mais la situation particulière de ces territoires français, éloignés de la métropole, souvent menacés par la proximité d'économies plus puissantes et obligés de préserver leur équilibre économique, confère à ces efforts un sens particulier; ils sont la preuve tangible de la sollicitude de la métropole, une manifestation précise de l'effort qu'elle consent pour assurer l'unité de l'Union française et de la zone franc.

Ainsi, à des titres et à des degrés divers, les plans économiques sont aujourd'hui des nécessités. Seules les exigences profondément différentes de régions inégalement développées et diversement douées justifient, au stade de l'élaboration et de l'exécution, les divergences profondes qui marquent l'organisation française.

L'élaboration des plans outre-mer.

La notion même de planification suppose une autorité unique chargée d'exercer les choix et les arbitrages auxquels conduit la confrontation de besoins indéfinis et de ressources limitées.

Le soin d'établir cet ordre d'urgence a été remis en 1945 au Commissariat général du plan. Mais à l'origine, les travaux de celui-ci ne concernaient que la métropole; c'est donc progressivement, par la voie de procédures déduites de celles en usage pour le plan français, mais conservant une originalité marquée et une grande autonomie, que le rapprochement entre les réalisations métropolitaines et celles d'outre-mer s'est opéré.

En ce qui concerne l'Afrique du Nord, aucun inventaire de ressources et besoins, aucun plan de mise en valeur ne furent initialement envisagés. C'est seulement à partir de 1947, lorsque l'aide américaine à la France se développa, que l'Algérie, la Tunisie et le Maroc furent associés à son bénéfice, mais assujettis en contrepartie à l'obligation de mettre sur pied un plan d'équipement et de modernisation portant sur la période 1949 à 1952.

Ces plans, qui furent élaborés par les services économiques locaux des trois pays d'Afrique du Nord, assistés de représentants du Plan et des ministères techniques, eurent pour objet de dégager les objectifs généraux à atteindre pour 1952. Ils se juxtaposèrent avec les programmes propres d'équipement publics que les pays d'Afrique du Nord avaient, auparavant, spontanément mis sur pied.

Plus récemment, un organisme nouveau, à compétence d'ailleurs générales, est venu apporter une participation importante à la mise au point des plans de l'Afrique du Nord. Il s'agit du « Comité d'études des zones d'organisation industrielle de l'Union française », créé par arrêté du 24 juin 1950. Cet organisme, placé sous la présidence du président du Conseil, assisté, comme vice-président, par le conseiller du Gouvernement chargé des études politiques et économiques de l'Union française, M. Erik Labonne, et comprenant des représentants des départements techniques, économiques et militaires, comporte — comme son nom l'indique — un objet bien précis : il s'agit pour

lui d'étudier les possibilités de mise en œuvre de grands complexes économiques modernes dans certaines régions privilégiées de l'Union française. La présence d'abondantes ressources minières dans la zone des confins algéro-marocains l'a conduit à faire porter jusqu'à présent ses études principales sur ce point.

C'est donc une série de procédures d'une extrême simplicité, indépendantes au maximum des instances de la métropole et présentant seulement une conformité générale avec les objectifs retenus pour elle, qui a été adoptée, au moins pour *l'établissement* des plans d'équipement de l'Afrique du Nord. L'absence d'organisation spécifique assure à la réalisation une grande souplesse.

***

Un mécanisme très différent a été mis à la disposition des territoires et des départements d'outre-mer. La première pièce en a été, dans le cadre du Commissariat général du plan, la Commission de modernisation et d'équipement des territoires d'outre-mer; créée par un arrêté du 29 avril 1946, il élabora au début de 1948 un rapport où elle fixait un certain nombre d'orientations et d'objectifs à atteindre dans un délai de dix ans.

A la même époque, une loi du 30 avril 1946, qui est la véritable charte de la planification outre-mer, venait à la fois préciser la consistance des réalisations à entreprendre et désigner les autorités et organismes qui auraient à s'en charger.

La loi du 30 avril 1946 donne mission au ministre de la France d'outre-mer d'établir pour les territoires relevant de son autorité « des plans de développement économique et social portant sur une période de dix ans », ayant pour objet par priorité de satisfaire aux besoins des populations autochtones et d'assurer l'exécution des programmes de reconstruction et de développement de l'économie de l'Union française en vue d'assurer la transformation de ses territoires en pays modernes.

Pour réaliser cette tâche, le ministre de la France d'outre-mer dispose, outre les indications données par la Commission de modernisation du plan, de services techniques spécialisés dans son propre département, la Direction des affaires économiques et du plan.

D'autre part, il est aidé de la participation de deux organismes, dont l'intervention est prévue également par la loi du 30 avril 1946.

Le premier est le Comité directeur du Fonds d'investissement pour le développement économique et social (F. I. D. E. S.) dont la tâche permanente est de gérer les fonds budgétaires mis à la disposition des équipements d'outre-mer et qui, à ce titre, est appelé à donner son avis sur l'élaboration du plan d'équipement et les modalités de son financement (Loi du 30 avril 1946, art. 5).

Le second est la Caisse centrale de la France d'outre-mer (C. C. F. O.-M.). Si elle joue un rôle essentiellement comptable dans l'exécution des dépenses publiques destinées au financement des plans, elle prend une part active dans la fixation de sa physionomie d'ensemble, dans la mesure où elle dispose de fonds qui lui sont remis en propre pour aider les collectivités secondaires ou l'initiative privée à réaliser des projets conformes aux intentions du plan. En remplissant ce rôle de banquier, la Caisse centrale désigne aussi les activités marginales qui peuvent bénéficier des avantages du plan; elle contribue ainsi à fixer ses véritables limites.

Une notion nouvelle a été introduite dans le schéma général par le décret du 3 juin 1949, sous la forme de programmes annuels comprenant l'ensemble des réalisations ou parties de réalisation à accomplir dans le cadre d'une année et tempérant ainsi la planification à long terme par une prévision à court terme.

Le même décret établit une importante distinction entre la « section générale » et les « sections d'outre-mer » de ces programmes. La première retrace les projets qui, par leur nature ou leurs conséquences, intéressent à la fois la métropole et l'ensemble des territoires d'outre-mer; ils sont, à ce titre, financés exclusivement par des fonds d'Etat, selon un mécanisme qui sera examiné ultérieurement, et leur établissement ne fait intervenir que les instances métropolitaines.

Les « sections d'outre-mer », au contraire, qui retracent des projets intéressant les territoires et fédérations font l'objet d'un financement conjoint de ceux-ci et de la métropole; leur mise au point s'opère par un jeu de navette entre les autorités locales — Assemblées territoriales et services locaux des gouvernements — et les autorités techniques de la métropole. C'est donc par approximations successives que la partie des programmes qui intéresse le plus directement les territoires trouve sa forme définitive.

Cette dernière évolution, qui apporte plus que des retouches au système mis sur pied par la loi du 30 avril 1946 — en posant le principe d'un plan dont le contenu est très largement *négocié* entre la métropole et les territoires — d'ailleurs en conformité avec les libertés constitutionnelles accordées à ceux-ci — donne la mesure du gauchissement que les premières années d'exécution ont fait subir à la technique primitive d'élaboration des plans.

Ce gauchissement, à vrai dire, n'est que la réplique de celui que subissait dans le même temps le plan métropolitain du fait de l'intervention de l'aide américaine à l'Europe. L'objet de celle-ci étant, à l'origine, d'aider l'Europe à atteindre son propre équilibre en 1952, l'optique du plan métropolitain — qui s'était d'ailleurs lui-même défini comme une création continue et donc évolutive — s'était modifié pour s'adapter à ce nouvel objectif au cours de la période 1949-1952. Par la force des choses, une notion du « plan quadriennal », intermédiaire entre la planification à long terme et les programmes de courte durée, se trouvait progressivement introduite.

Le plan d'outre-mer reflétait la même évolution. Il apparut très vite que les prévisions à échéance de dix ans étaient difficiles à établir pour des régions dont les possibilités économiques s'avéraient mal connues et pour des productions dont les débouchés étaient mal évaluables à si long terme. L'étude des plans décennaux, qui, aux termes de la loi du 30 avril 1946, devaient être établis dans un délai de six mois, fut donc prolongée et approfondie.

Comme pourtant il fallait, avant leur achèvement, retenir un cadre provisoire de planification, on eut, en fait, recours à celui que le terme de 1952, assigné à l'aide américaine, suggérait : la période 1949-1952.

Ainsi le cadre de la planification outre-mer a progressivement évolué vers une prévision à moyen terme trouvant son application dans le cadre de programmes annuels de réalisation.

Cette évolution paraît consacrée par le décret du 11 décembre 1951, qui prévoit pour la métropole comme pour les territoires d'outre-mer, la mise sur pied d'un second plan quadriennal, portant sur la période 1953-1956.

La notion de plan décennal initialement dégagée par la loi du 30 avril 1946 demeure donc valable à titre d'orientation

générale ou de fil conducteur. Mais l'élément actif de la planification outre-mer est maintenant le plan quadriennal.

Le financement et l'exécution.

Qu'il s'agisse de l'Afrique du Nord ou de l'Afrique Noire, le financement des plans se caractérise par une aide importante de la métropole.

Toutefois, si des organismes à compétence générale comme le Fonds de modernisation et d'équipement ou la Commission des investissements participent à l'ensemble de ces opérations, les procédures sont assez différentes selon qu'il s'agit de l'Afrique du Nord ou des territoires d'outre-mer.

La Commission des investissements qu'a créée le décret du 10 juin 1948 a une compétence d'ordre général pour proposer une répartition annuelle des crédits d'investissement entre les différentes parties prenantes. C'est à partir de ses avis que sera déterminée, notamment, l'importance de l'aide financière dont les pays d'outre-mer bénéficieront de la part de la métropole.

Le Fonds de modernisation et d'équipement, créé par la loi du 8 janvier 1948, initialement, pour recevoir et affecter à des investissements une partie du « prélèvement Mayer » et alimenté depuis par diverses ressources de trésorerie et une grande part de la contrepartie en francs de l'aide américaine à la France, répartit ces ressources entre les investissements d'intérêt public à opérer dans la métropole et ceux à réaliser outre-mer. Avec les dotations accordées par voie budgétaire directe, dont bénéficient également les territoires d'outre-mer, ces moyens de financement sont la source principale des réalisations actuellement entreprises outre-mer.

En ce qui concerne l'Algérie, la Tunisie et le Maroc, les programmes annuels d'équipement préparés par le gouvernement local sont examinés à Paris par le Commissariat général au Plan et la Commission des investissements. Une fois adoptés, ils bénéficient d'une grande pluralité de ressources de financement.

Dans les trois pays d'Afrique du Nord, les dépenses d'investissement, qui sont retracées dans un budget extraordinaire et divers programmes d'équipement hors budget en ce qui concerne les investissements de certaines collectivités décentra-

lisées ou du secteur semi-public, sont financées pour une part relativement réduite par des ressources locales (contribution du budget ordinaire au budget extraordinaire; prélèvements sur la caisse de réserve; emprunts locaux, etc.), mais surtout par des moyens de paiement d'origine métropolitaine (contributions directes du budget métropolitain, par exemple, pour les recherches de pétrole; avances du Trésor; avances du Fonds de modernisation et d'équipement).

Les ressources de cette origine constituent l'élément de financement le plus important des programmes réalisés dans le cadre des budegts extraordinaires, puisque, pour l'Algérie, elles représentaient, jusqu'en 1951, 41 % du montant total des investissements publics réalisés dans la même période.

*
* *

En ce qui concerne les territoires d'outre-mer, l'alimentation en crédits d'origine publique s'opère par deux canaux : par le « Fonds d'investissements pour le développement économique et social (F. I. D. E. S.) et par les ressources accordées chaque année à la Caisse centrale de la France d'outre-mer sur le Fonds de modernisation et d'équipement, en vue de concourir au financement des investissements outre-mer.

Le F. I. D. E. S., créé par la loi du 30 avril 1946, n'a ni personnalité juridique, ni administration propre. Il est géré par la Caisse centrale de la France d'outre-mer sur les injonctions d'un Comité directeur qui groupe, sous la présidence du ministre de la France d'outre-mer, des membres du Parlement et des représentants des Administrations métropolitaines intéressées, et plus particulièrement du ministère de la France d'outre-mer et de la Caisse centrale elle-même.

Un Comité directeur spécial a été créé pour les nouveaux départements d'outre-mer, et les subventions de l'Etat qui leur sont destinées sont recueillies dans un fonds spécial, le « F. I. D. O.-M. ». Mais sous réserve de ces différences, les méthodes de financement sont pratiquement les mêmes pour les Antilles, la Guyane et la Réunion, d'une part, et tous les territoires qui relèvent du ministère de la France d'outre-mer, d'autre part.

Le F. I. D. E. S. est approvisionné en recettes par une dota-

tion du budget de l'Etat fixée chaque année par la loi de finances et par des contributions des territoires ou des départements. Cette répartition de l'effort entre la métropole et les pays d'outre-mer qui est faite annuellement par le Parlement au moment de la discussion budgétaire, illustre l'un des caractères essentiels des plans d'outre-mer : remettre à la métropole le soin d'assurer le démarrage de l'équipement africain, mais préparer pour l'avenir le relais de plus en plus poussé de cet effort par les territoires eux-mêmes.

A l'heure actuelle, d'ailleurs, ce schéma se trouve faussé par le fait que les territoires — sauf exceptions — n'assument pas par leurs propres moyens l'effort de contribution au F. I. D. E. S. auquel ils sont astreints. Cette abstention est, dans certains cas, la conséquence d'une absence de ressources locales; plusieurs territoires ne constituent pas l'épargne et ne peuvent prélever sur leurs ressources que les sommes destinées à couvrir les dépenses courantes.

Mais, plus fréquemment, elle provient de la répugnance de certains territoires à voir leurs ressources propres leur échapper et trouver leur utilisation dans le cadre de procédures métropolitaines qu'ils ne contrôlent que partiellement. Ceux-ci ont préféré accroître leurs budgets propres d'équipement — sur lesquels ils ont réalisé souvent une œuvre importante — et cherché pour acquitter leur contribution au F. I. D. E. S. l'aide d'un crédit extérieur.

Pratiquement, ils se font relayer par la Caisse centrale de la France d'outre-mer à laquelle ils demandent, pour régler ces contributions, des avances qui leur sont consenties sur les ressources propres de la caisse.

Par ce biais, les fonds propres de la C. C. F. O.-M. viennent, pour une large part, renforcer les disponibilités du F. I. D. E. S. Ces fonds ont plusieurs origines d'importance inégale. La caisse travaille d'abord avec la dotation qui lui a été initialement accordée et que les revalorisations successives ont portée aux environs de 3 milliards. Elle y joint les profits réalisés au cours de ses opérations privées qui, n'étant pas distribués, contribuent au financement des opérations nouvelles.

Toutefois, la part la plus importante des fonds propres de la caisse est constituée depuis le 1er janvier 1950 par des avances du Fonds de modernisation et d'équipement qui lui sont

accordés annuellement par la « loi de prêts et garanties », développement de la loi des finances (ces avances ont succédé à des avances du Trésor, qui ont été consolidées).

Les fonds du F. I. D. E. S. alimentent d'abord la « section générale » des programmes qui englobe les diverses recherches nécessaires au développement économique et social, la participation au capital des organismes semi-publics créés par la loi du 30 avril 1946 et la réalisation des projets de portée générale. Par exemple, la section générale a assuré le financement des dépenses de recherche scientifique, technique ou minière (Office de la recherche scientifique outre-mer, Bureau minier de la France d'outre-mer; Compagnie française pour le développement des fibres textiles, etc.).

Les « sections d'outre-mer » qui constituent proprement les budgets d'équipement des territoires d'outre-mer sont actuellement approvisionnées par des subventions du F. I. D. E. S. à concurrence d'environ 55 % et, pour le surplus, par des contributions des territoires, constituées en réalité pour leur quasi-totalité par des avances de la C. C. F. O. M., à vingt-cinq ans de durée, 2 % d'intérêt, et amortissement différé pour cinq ans.

Dans ce cadre, les programmes s'exécutent par « tranches annuelles » de crédits de paiement. La notion de programme qui, ainsi qu'on l'a vu, est une création du décret du 3 juin 1949, comprend l'ensemble des projets à engager pendant la période qui va du 1er juillet de l'année qui donne son nom au programme, au 30 juin de la quatrième année suivante au plus tard (art. 2 du décret du 3 juin 1949).

A chacune de ces années correspond une « tranche d'exécution » du programme comportant les crédits de paiement nécessaires à son exécution. Il s'ensuit que lorsque le système fonctionne à plein « une tranche annuelle de programme » est faite de la *superposition* de crédits de paiement afférents à quatre programmes. Elle comprend, en effet, la première année d'exécution du programme de l'année en cours, à quoi s'ajoutent les tranches correspondantes des programmes des trois années antérieures, affectées des corrections nécessaires (réévaluations dues à l'évolution des prix; report de crédits d'une année sur l'autre). La tranche annuelle de programme ainsi définie représente donc le volume de crédits de paiement qu'exige une année d'exécution du plan.



L'exécution des programmes d'équipement publics est, toutefois, très loin d'épuiser les charges de financement que la puissance publique assume actuellement dans le cadre du plan.

Ainsi qu'on l'a vu, les promoteurs de la planification outre-mer ont reconnu que, dans la période initiale, le milieu économique était insuffisamment développé pour offrir à l'initiative privée une incitation très forte à investir. C'est pour remédier à cet état de choses que la loi du 30 avril 1946 a autorisé le ministre de la France d'outre-mer à créer des organismes spéciaux chargés de suppléer à la défaillance des activités privées et la C. C. F. O. M. à assurer, sur ces ressources propres, la constitution du capital de ces organismes et le financement au moins partiel des entreprises, même privées, dont l'activité serait reconnue conforme aux intentions des plans.

C'est dans ces conditions que, à côté de l'aide financière consentie aux collectivités publiques secondaires (communes, régies de chemins de fer, chambres de commerce, etc.), ont été créées des sociétés d'Etat, destinées à fonctionner « avec les méthodes et la souplesse des entreprises commerciales et industrielles privées » (Loi du 30 avril 1946, art. 2-2°) et soumises à un contrôle très léger de la puissance publique [1], et des sociétés d'économie mixte dans lesquelles l'Etat, les collectivités et établissements publics d'outre-mer ont une participation majoritaire (art. 2-3°).

Ces sociétés — dont plus d'une vingtaine ont été créées — sont devenues un des éléments centraux de la planification outre-mer. Fréquemment, en effet, il a paru judicieux d'individualiser sous cette forme un projet présentant à la fois une importance et une individualité suffisantes. Souvent aussi, cette formule est utilisée pour entreprendre des opérations que leur risque ou leur défaut de rentabilité immédiate ne rend pas justiciables de procédures de droit privé (logement, énergie, etc.). Parfois, enfin, la création d'une société d'économie mixte a corespondu à la réalisation d'ouvrages qui constituent de véritables travaux publics, mais ne pourraient être exécutés

1. Cf. Leduc, *Les sociétés d'Etat, instruments de mise en valeur de l'outre-mer*, aux *Archives de philosophie du droit*, 1952, n° 1, p. 109-122.

avec une souplesse suffisante si l'on se conformait aux règles budgétaires habituelles.

Les sociétés d'Etat et d'économie mixte les plus importantes constituées dans ce cadre, attachent leurs efforts au développement de l'équipement énergétique de l'Afrique, aux recherches minières ou à la prospection agricole ou forestière ainsi qu'à l'équipement immobilier. Il convient notamment de citer les sociétés « Energie électrique de Guinée », « Energie électrique du Cameroun », « Energie électrique d'A. E. F. », le « Bureau minier de la France d'outre-mer » et le « Bureau minier guyanais », la « Compagnie générale des oléagineux tropicaux », la « Compagnie française pour le développement des fibres textiles », le « Bureau central d'études pour les équipements d'outre-mer », le « Centre technique forestier tropical », et plusieurs sociétés immobilières fédérales ou territoriales.

Cette procédure souple a permis de pousser rapidement les réalisations dans des domaines où des résultats rapides étaient indispensables; il n'est pas douteux, en particulier, qu'une énergie hydro-électrique régulière, abondante et à bas prix, condition de tout développement industriel ultérieur, devait être mise au plus vite à la disposition des territoires. C'est pourquoi la procédure de l'économie mixte a été largement étendue.

La conformité des objectifs de ces nouveaux organismes avec ceux du plan est, d'autre part, garantie par l'autorisation que le Comité directeur du F. I. D. E. S. donne à leur constitution et à leur financement et par l'agrément ministériel auquel est subordonnée leur création effective.

Toutefois, ainsi qu'on l'a vu, l'objectif final du plan d'outre-mer est de faire en sorte que l'initiative privée « réponde » à la première mise de fonds de la puissance publique, tout en se conformant aux orientations générales des programmes de production.

C'est pour se conformer à ces intentions que la C. C. F. O. M. a été autorisée à accorder son concours aux investissements privés concourant à l'exécution des plans. De l'importance de ces investissements dépendent essentiellement les progrès de la production sans lesquels la rentabilité des programmes d'équipement public ne pourrait jamais être assurée. C'est pourquoi il a paru nécessaire d'accorder l'aide d'un organisme public

aux entreprises privées acceptant de se constituer ou de se développer dans des pays neufs où elles doivent affronter des difficultés particulières tenant à l'insuffisance de l'économie de base.

Accordée en conformité des plans — puisqu'elle est autorisée par le Comité directeur du F. I. D. E. S. — et en contrepartie de garanties financières sérieuses, cette aide, qui consiste essentiellement en prêts consentis à des conditions avantageuses sur les ressources propres de la C. C. F. O. M., doit stimuler le développement de la production outre-mer et, en accroissant la richesse locale, préparer le moment où les territoires pourront financer sur leurs ressources propres la poursuite de leurs équipements.

Entre le 30 avril 1946 et le 30 juin 1951, la Caisse centrale avait accordé plus de 15 milliards de francs métropolitains de concours financiers à des entreprises privées sur lesquelles les plus gros preneurs sont les entreprises de travaux publics, les industries agricoles et alimentaires, les activités forestières et les industries extractives.

On peut affirmer que cette aide sur fonds publics — accordée souvent à des conditions très favorables et pour une longue durée — a eu pour effet de cristalliser un montant au moins égal d'investissements privés complémentaires qui, sans cela, n'auraient vraisemblablement pas eu lieu.

Enfin, toujours dans le cadre du Plan, la C. C. F. O. M. a délégué à des organismes de crédit social créés par elle, le soin de consentir des avances à des entreprises artisanales ou agricoles de faible importance et des prêts hypothécaires individuels pour la construction de locaux d'habitation. Le Crédit du Cameroun, le Crédit d'A. E. F. et le Crédit de Madagascar répondent à cet objet.

On voit donc qu'à partir de la source de financement quasi unique que constituent les fonds de la métropole — puisque la participation des territoires est encore limitée — les procédures retenues pour l'exécution des plans d'outre-mer sont extrêmement variées et évitent de recourir trop largement aux règles protectrices mais paralysantes des finances publiques. Elles s'attachent, d'autre part, sous les espèces de l'économie mixte ou de l'aide financière aux entreprises privées, à maintenir au niveau de l'exécution une coopération entre le secteur

public et l'initiative individuelle, dont l'élaboration des plans donne déjà l'exemple.

Ainsi apparaissent à la fois la volonté de préserver les objectifs d'ensemble qui constituent proprement le plan, le souci de garantir une base d'équipements publics convenable et le parti de laisser à des entreprises privées, débarrassées du handicap propre aux pays neufs, la possibilité de s'installer dans de bonnes conditions sur place et d'œuvrer dans le sens du plan.

Le volume et la répartition des efforts du plan.

La mise en valeur entreprise à partir de 1945, tant en Afrique du Nord qu'en Afrique Noire, ne constituait assurément pas le premier effort d'équipement envisagé par la métropole dans ces terres lointaines. Mais les tentatives précédentes, d'ampleur et de durée plus faibles, limitées le plus souvent à des programmes de travaux publics n'avaient pas le caractère encyclopédique de l'expérience actuellement en cours.

C'est, au demeurant, ce désir d'universalité qui rend malaisée toute appréciation d'ensemble sur la réalisation des plans et hasardeuse toute critique que l'on souhaiterait en faire; il est naturel qu'un effort si considérable, entrepris dans des conditions précaires et dans des domaines où les expériences manquaient, n'ait pas comporté que des réussites. Mais seul le résultat d'ensemble doit être pris en considération et il n'est, dès à présent, pas douteux qu'il est largement positif.

Une distinction est d'ailleurs à opérer ici encore entre l'Afrique du Nord et l'Afrique Noire. Bénéficiant d'un développement économique plus avancé, rentrés dans la guerre mais aussi dans les courants d'échanges mondiaux depuis 1942, les pays de l'Afrique du Nord ont pu mettre très tôt sur pied et, en grande partie, par leurs propres moyens, avant même la création du Fonds de modernisation et d'équipement, des réalisations de grande envergure.

Ainsi s'explique d'abord l'ampleur totale d'un effort qui, au cours des années 1949, 1950 et 1951 aura comporté pour l'ensemble des investissements contrôlés par la puissance publique en Afrique du Nord, 338,7 milliards de francs (dont 243,8 pour les budgets extraordinaires et 94,9 pour les programmes hors

budgets). Ces chiffres font ressortir la constante progression du Maroc qui figure dans ce total pour 120,4 milliards contre 146,2 à l'Algérie.

Non moins caractéristique est la part qui revient dans ces chiffres aux ressources locales. En Algérie, elle atteint 43,2 % et 57,8 % au Maroc. Seule la Tunisie reste largement en arrière avec 15,7 %. Sauf dans ce dernier cas, ce trait donne la mesure de la richesse et du dynamisme de l'économie nord-africaine qui commence à trouver maintenant dans ses propres richesses et les prélèvements fiscaux qu'elle y opère, la matière d'un effort d'équipement continu.

Cette impression est corroborée, dès à présent, par l'importance considérable prise dans le même temps par les investissements privés qui — pour autant qu'il soit possible de les évaluer — paraissent se situer aux environs de la moitié des chiffres précités. Dès à présent, l'Afrique du Nord est en mesure de poursuivre largement par elle-même son effort de mise en valeur; le financement public ne demeure véritablement une nécessité que pour l'équipement de base et pour le démarrage des grands ensembles industriels de la zone des confins algéro-marocains qui, par leurs proportions, seraient des réalisations largement au-delà des possibilités locales.

La situation était bien différente dans les territoires d'Afrique Noire lorsque les premières réalisations du plan d'équipement y furent lancées. Par opposition à la rapide promotion politique dont ils avaient bénéficié depuis 1945, les territoires demeuraient au stade de l'économie pastorale ou artisanale : ils étaient, à vrai dire, mal préparés à accueillir un effort d'équipement et peu aptes à contribuer à son succès.

On s'aperçut ainsi, dans les premiers temps de la réalisation du plan, que des crédits pourtant disponibles ne pouvaient trouver leur utilisation faute de moyens techniques sur place (entreprises portuaires ou de travaux publics, etc.) ou de spécialistes. Il n'est donc pas surprenant que le démarrage du plan d'outre-mer ne se soit opéré qu'après un temps assez long d'inertie.

D'autre part, la flagrante insuffisance de l'équipement de base devait orienter plus spécialement les efforts dans cette direction. Pour garantir l'évacuation des produits, pour permettre le développement des échanges, pour assurer même la

pérennité de l'effort de mise en valeur, il fallait qu'une infrastructure convenable — tant économique que sociale — fût mise en place. Il est donc conforme à la nature des choses que, sur les crédits mis à la disposition du F. I. D. E. S., de l'entrée en vigueur de la loi du 30 avril 1946 à la fin de l'année 1951, 65 % soient allés à l'infrastructure et 20 % à l'équipement social, alors que 15 % seulement étaient consacrés à la production.

De même, alors que dans la période 1947-1950, l'effort des finances publiques en faveur des activités dites « de production » se chiffrait à 23 milliards, le total des dépenses engagées dans le même temps, pour l'équipement, atteignait 76 milliards. Ces chiffres illustrent la part des efforts à rentabilité diffuse et différée que la puissance publique a dû consentir avant que les activités productives puissent se développer.

Toutefois, ils ne doivent pas être envisagés sans correctifs. Par définition, ils ne tiennent pas compte de la part d'investissements réalisés directement et en dehors du plan, par les capitaux privés dans la même période. En réalité, confronté aux dépenses d'infrastructure, où l'effort de l'Etat intervient seul, le montant des dépenses publiques consacrées à la production doit être majoré d'un chiffre notable de dépenses privées.

D'autre part, il faut tenir compte du fait que les budgets généraux et territoriaux soutiennent et épaulent l'œuvre de production par des procédés divers qui n'apparaissent pas dans les évaluations globales d'investissement : comptes de soutien du café ou du cacao, caisse du coton en A. E. F., fonds des sociétés indigènes de prévoyance, etc.

Il est donc certain que l'effort, direct ou indirect, en faveur de la production a été plus sensible que ne le laissent apparaître les chiffres bruts. Il reste cependant que le plan a consacré ses plus grands efforts aux équipements de base qui ne comportent aucune rentabilité directe pour les territoires; mais, bien au contraire, des frais d'entretien et de renouvellement considérables qui constituent dès à présent un problème préoccupant de la planification outre-mer.

Cette orientation a été largement critiquée tant en ce qui concerne le pourcentage même accordé aux équipements de base qu'au regard des modalités techniques de leur réalisation.

Ces reproches ne sont assurément pas dépourvus de fondement; il est caractéristique, par exemple, que les chantiers routiers aient absorbé à eux seuls plus de la moitié des crédits accordés à un territoire et il est hors de doute que les pays d'Afrique Noire n'ont cependant pas encore un réseau suffisant et coordonné de routes.

Toutefois, au-delà d'erreurs d'orientation ou de technique incontestables, il convient de faire largement la part des inévitables tâtonnements d'une période de démarrage. Les premières années d'exécution du plan ont eu par exemple, dans ce domaine, à supporter la mise au point de la technique, jusqu'alors inconnue, de la route coloniale et les frais de constitution en Afrique des puissantes entreprises de travaux publics chargées de sa réalisation.

Pareilles incertitudes ont grevé presque toutes les réalisations de la première tranche du plan. Il n'est pas surprenant que le coût de ces premiers investissements ait été élevé et qu'ils aient pu prêter le flanc à la critique. Mais le plan ne saurait être rendu responsable de difficultés qui sont très largement imputables au milieu et il convient d'en retenir surtout les résultats profitables.

A cet actif, il convient de porter des réalisations importantes et destinées à porter des fruits durables. On citera, parmi elles, la mise en place d'un ensemble de laboratoires et stations de recherches — en matière agricole, sanitaire, minière, etc. — qui est maintenant à peu près terminé, le rééquipement de tous les réseaux ferroviaires qui sont maintenant dotés d'un matériel roulant très largement modernisé, la construction de plus de 1.200 kilomètres de routes modernes.

D'autre part, les ports africains sont dès à présent — ou seront sous peu — en mesure de faire face à toutes les augmentations de trafic dues à la réalisation du plan.

Pour le surplus, l'équipement électrique de l'Afrique a été largement poussé; outre la modernisation de nombreuses centrales thermiques, le plan peut déjà se prévaloir de la réalisation aux trois quarts de plusieurs centrales hydrauliques (notamment celle d'Edéa au Cameroun et du Djoué près de Brazzaville).

L'action sociale possède à son actif un certain nombre de réalisations importantes en matière d'enseignement, d'hospita-

lisation, et surtout une diffusion plus large de la médecine de brousse.

Enfin, il est indispensable de porter au compte du plan une floraison importante de sociétés semi-publiques ou privées qui sont nées ou se sont développées avec l'aide des fonds de la C. C. F. O. M. Si même certains de ces organismes ne devaient pas se révéler viables à l'usage, il reste que cette prolifération a eu pour effet d'orienter des compétences privées et des moyens de financement vers les réalisations d'outre-mer; elle est donc une garantie d'avenir pour le plan.

Celui-ci a donc inscrit sur le sol d'Afrique des réalisations importantes. Déjà se dessinent des zones de concentration industrielle et d'activité économique intensive.

Il existe maintenant un « grand Dakar » dont l'aménagement se poursuit à un rythme rapide et qui tire de son double rôle d'escale atlantique et de capitale administrative, financière et commerciale, l'assurance d'une durable importance.

La région de Conakry, favorisée par des ressources hydro-électriques abondantes et de riches gisements de fer et de bauxite déjà en exploitation, prend figure de centre minier majeur de l'A. O. F. et devrait donner asile, à brève échéance, à un complexe industriel puissant.

Le Cameroun s'équipe avec la rapidité d'un nouveau Maroc, et la région de Douala, avec son port exceptionnellement bien situé, les ressources agricoles de son arrière-pays, et bientôt l'énergie du barrage d'Edéa, paraît promise à un essor puissant.

Ces résultats, acquis dans une période où cependant les incertitudes pesant sur le marché mondial des produits coloniaux devraient inciter au pessimisme, justifient largement les efforts des promoteurs des plans d'équipement.

Ils indiquent toutefois, également, que l'on approche d'un palier, qu'une première tranche de mise en valeur peut être regardée comme acquise et que de nouvelles orientations doivent être prises au moment où une nouvelle période d'exécution va s'ouvrir.

En ce sens, l'effort de reconversion vers des réalisations moins coûteuses et plus rentables, amorcé depuis quelques mois, semble devoir se poursuivre. « Faire sortir la richesse » devient un mot d'ordre impérieux dès le moment où une infrastructure technique, financière et commerciale peut en assurer l'évacuation et le placement sur les marchés mondiaux.

Ce moment paraît venu et, avec lui, celui de veiller au développement et à l'amélioration des grandes productions traditionnelles sur lesquelles continue de reposer la richesse de l'Union française. Cet effort, qui se complétera utilement de la poursuite des initiatives antérieures — et notamment de celles qui se proposent de mettre au jour les richesses que paraît recéler le sous-sol africain — doit rapprocher le moment où l'économie des pays d'outre-mer trouvera son équilibre propre.

Une ombre toutefois demeure au tableau : cette rectification dans l'orientation suppose — puisqu'il s'agit de développer les activités productives qui, de leur nature, demeurent essentiellement privées — une participation accrue de l'initiative individuelle aux efforts du plan. Or, si des manifestations réelles de son intérêt pour les problèmes d'outre-mer ont été enregistrées, ainsi qu'on l'a vu, au cours des premières années de réalisation des plans, sa participation globale demeure insuffisante à la fois au regard des responsabilités de la France d'outre-mer et par rapport à la rentabilité certaine que les investissements outre-mer commencent à comporter, du fait même de la constitution progressive d'un milieu économique viable.

D'une « réponse » plus assurée des capitaux privés aux sacrifices consentis par la puissance publique paraît maintenant dépendre la poursuite équilibrée de la mise en valeur des pays de l'Union française; c'est en ce sens que doivent s'exercer les efforts.

Pierre Soudet.

3. — LES PROBLÈMES DE L'ÉNERGIE OUTRE-MER

Au lendemain de la guerre, la France métropolitaine, bien qu'affaiblie par cinq années d'occupation et de destruction, s'est occupée, tout en assurant son relèvement propre, du développement de l'Union française et plus spécialement des territoires lointains[1].

Alors qu'elle devait reconstruire et renouveler son propre domaine, elle s'est engagée à créer de toutes pièces un équipement jusque-là assez restreint et en certains endroits pratiquement inexistant.

C'est ainsi que la situation de l'énergie électrique, base essentielle de l'économie d'un pays moderne, était souvent tout à fait précaire.

Il suffit pour s'en rendre compte de comparer les chiffres de consommation d'énergie en 1939 pour l'Union française[2] et ceux de la métropole.

Pour une population de 25.000.000 d'individus, les consommations annuelles d'électricité s'élevaient à 40.000.000 de kilowatts-heure, ce qui représente moins de 2 kilowatts-heure par habitant. A la même époque, la consommation de la métropole était de 20 milliards de kilowatts-heure par an, soit de 500 kilowatts-heure par habitant.

D'une façon générale, l'électricité était produite en des points d'utilisation isolés, et sauf en Afrique du Nord et en Indochine, aucun réseau de transport et encore moins aucune interconnexion n'était en service.

Cet état de choses tenait aux caractères de ces territoires : populations dispersées, agglomérations éloignées les unes des autres, faibles consommations.

D'un niveau de vie généralement très bas, peu d'autochtones utilisaient l'électricité; seuls les foyers européens profitaient de l'énergie. Quelques villes privilégiées possédaient avant la

1. Cette étude intéresse surtout les territoires de l'Afrique Noire, Madagascar, la Réunion, les Antilles, ainsi que la Tunisie et l'Indochine.
2. Non compris l'Afrique du Nord et l'Indochine.

guerre une petite centrale, généralement du type Diesel, et un réseau de distribution.

Enfin, dans beaucoup de cas, l'industrie était insignifiante.

Malgré ces conditions défavorables, certaines sociétés d'électricité privées n'ont pas craint de créer avant la guerre des exploitations dans plusieurs territoires. Il est juste de reconnaître les efforts de ces sociétés qui n'ont pas redouté de faire des investissements relativement importants dans des pays qui, à cette époque, présentaient des possibilités très restreintes et un avenir incertain.

Par l'établissement du plan quadriennal 1946-1951 de modernisation et d'équipement, la métropole a voulu assurer la coordination des efforts de tous et favoriser l'essor économique des territoires de l'Union française, dans le cadre d'un développement économique et social rationnel.

L'alimentation en énergie devait être l'un des points essentiels sur lesquels devait s'appuyer le plan, et le premier objectif, dans le domaine de l'électricité, a été d'analyser au préalable les besoins immédiats en énergie et d'étudier les moyens de les satisfaire dans les meilleures conditions.

Or, l'Union française, pauvre en charbon qu'elle n'utilise qu'en quelques endroits (on en extrait en Indochine et le gisement de la Sacoa, à Madagascar, est en cours de prospection), produit généralement son énergie au moyen de carburants chers qu'elle doit importer de l'étranger.

Dans le but de faire une prospection générale des ressources hydro-électriques et d'étudier leur mise en valeur, des missions recrutées et dirigées par Electricité de France furent envoyées en 1948-1949 en A. E. F., A. O. F., Madagascar, à la Réunion et aux Antilles. En deux ans, ces missions ont pu remettre les résultats de leurs travaux et proposer des solutions permettant d'entreprendre, dans les meilleurs délais et avec toutes les garanties suffisantes, les travaux d'électrification devenus indispensables.

***

Favorisé par l'élan général qui a soulevé après la guerre les pays encore peu évolués et par l'effort financier considérable de la métropole, l'essor de l'Union française n'est plus un mythe, mais bien devenu une réalité. Pour certains territoires, même,

la Côte d'Ivoire, par exemple, le développement économique a dépassé toutes les espérances initiales.

Suivant l'impulsion donnée par les pouvoirs publics, des entreprises s'installent et se développent, les produits agricoles ne sont plus exportés uniquement bruts, mais subissent, dans certains cas, des transformations dans des usines modernes récemment créées.

Il en résulte un fait capital, c'est qu'une partie importante des bénéfices réalisés est maintenant utilisée à de nouveaux investissements sur place.

Dans une telle conjoncture, avec le concours de la métropole, les territoires assurent la mise en valeur de leurs richesses par la création d'installations vitales (immeubles, ports, voies de communication, etc.).

Un tel effort ne se fait qu'au moyen de spécialistes venant, au moins au début, de la métropole, qui ne peuvent donner le maximum d'eux-mêmes qu'à condition de disposer d'un confort suffisant.

Grâce à une éducation chaque jour plus poussée, une fraction de plus en plus importante de la population autochtone tente de se rapprocher du genre de vie européen.

Son niveau de vie s'améliorant, ses exigences de confort s'accroissent, et, par suite, on assiste à l'accès de l'autochtone à l'utilisation progressive de l'électricité.

Si la consommation par individu reste encore très inférieure à celle de l'Européen, la consommation globale, étant donné le grand nombre d'utilisateurs possibles, doit devenir rapidement très importante, et les besoins des autochtones doivent constituer pour le distributeur d'énergie un débouché très intéressant.

Il est difficile de déterminer dans des régions où l'on apporte brusquement sur le marché des disponibilités d'énergie, quels seront, dans un avenir proche, les besoins à satisfaire et leur évolution.

Si l'on peut prévoir, en effet, une évolution normale de certaines catégories de consommation, comme, par exemple, la consommation européenne basse tension, il est difficile de prévoir dans quelle mesure la population africaine s'adaptera à l'utilisation de l'énergie, et quelles industries s'installeront dans un proche avenir.

Un fait est certain cependant, c'est que la consommation d'énergie ira en augmentant rapidement, et qu'il convient d'être, si possible, constamment en avance sur les besoins; il suffit, pour s'en rendre compte, de noter par exemple que la consommation de combustibles (essentiellement liquides) pour les territoires d'Afrique (autres que l'Afrique du Nord) est passée de 1938 à 1950 de 240.000 à 520.000 tonnes. En valeur, les importations correspondantes sont passées de 2,3 à près de 5 milliards de francs C. F. A.

Enfin, une des conséquences du développement économique des pays d'outre-mer est l'augmentation des populations urbaines au détriment des villages de brousse.

L'aglomération de Dakar, par exemple, qui comprenait 185.000 habitants en 1945, en totalisait 250.000 en 1950. La population de Conakry s'est augmentée dans le rapport de 1 à 3 entre 1940 et 1950; elle atteint maintenant près de 50.000 habitants. Tananarive est passée de 125.000 habitants en 1937 à 180.000 en 1950.

Cette concentration humaine justifie maintenant des équipements ou des extensions de réseaux électriques qui n'auraient pu être rentables autrefois.

Ce sont essentiellement ces équipements que visait, en première urgence, le plan de modernisation 1946-1951.

D'autres localités considérées comme secondaires, eu égard à leur essor moins rapide, ont cependant, de par leur situation géographique ou économique, été inscrites dans le cadre des équipements immédiats.

Le programme d'équipement prévu en première urgence a porté sur :

— la création et le réaménagement de centrales de production thermique (Diésel ou vapeur);
— la réalisation de centrales hydro-électriques et des lignes de transport d'énergie à haute tension correspondantes;
— la construction et le réaménagement de réseaux de distribution.

***

Pour réaliser le programme d'équipement prévu, il a été décidé, pour compléter l'action des sociétés privées existantes, de créer des sociétés d'économie mixte, qui fonctionnent sous

le contrôle permanent des pouvoirs publics, et dont le caractère de sociétés anonymes permet une très grande souplesse. Elles sont assurées des conseils techniques d'Electricité de France qui leur sert notamment de correspondant dans la métropole vis-à-vis des constructeurs et fournisseurs divers.

Huit sociétés sont déjà en pleine activité; ce sont :

— *Energie électrique du Cameroun*, créée en 1948;
— *Energie électrique d'A. E. F.*, créée en 1949;
— *Energie de Port-Gentil*, créée en 1950;
— *Energie électrique de la Réunion*, créée en 1950;
— *Energie électrique Guinée*, créée en 1951;
— *Energie A. O. F.*, créée en 1951;
— *Société de production et de distribution d'électricité de la Guadeloupe*, créée en 1951;
— *Energie électrique de la Côte d'Ivoire*, créée en 1952.

Le financement des travaux entrepris par ces sociétés est assuré par le Fonds d'investissement pour le développement économique et social (F. I. D. E. S. pour les territoires d'outre-mer, F. I. D. O. M. pour les départements d'outre-mer), créé par la loi du 30 avril 1946 dans le cadre du plan de modernisation, ainsi que par la Caisse centrale de la France d'outre-mer.

Les fonds nécessaires à la réalisation du programme d'équipement électrique prévu par le plan quadriennal 1946-1951 ont été estimés, pour l'ensemble des territoires d'outre-mer, sauf l'Afrique du Nord et l'Indochine, à 32 milliards de francs métropolitains (valeur 1946).

Ils sont répartis suivant l'importance du développement économique de chaque territoire.

A. O. F. — TOGO

SÉNÉGAL. — Le Sénégal ne comprenait, avant la guerre, qu'une centrale importante de production d'énergie à Dakar (centrale à vapeur de 12.000 kW.) et une seule ligne de transport Dakar-Thiès à 30.000 volts de 80 km.

Des centres comme Thiès, Saint-Louis, Kaolack, Louga possédaient de petites centrales Diésel.

Ces différentes installations sont exploitées par un concessionnaire privé qui a prévu notamment de porter la puissance

de la centrale de Dakar à 24.000 kilowatts en 1952 et à 30.000 kilowatts en 1957. En outre, le réseau de transport sera augmenté de 550 kilomètres de lignes.

On peut estimer, en première approximation, le coût des extensions en cours à 3 milliards de francs C. F. A.

On étudie, d'autre part, l'aménagement du fleuve Sénégal dans le cadre d'un ensemble économique complet (navigation, agriculture et force hydraulique).

Côte d'Ivoire. — La Côte d'Ivoire, autrefois essentiellement agricole, avait des besoins en énergie très limités.

La production d'énergie à Abidjan, qui s'élevait à 1 million 500.000 kilowatts-heure par an, était assurée par une centrale fonctionnant au bois.

Le brusque développement économique de la Côte d'Ivoire immédiatement après la guerre, et surtout depuis la mise en service du port, s'est traduit par un accroissement considérable des besoins en énergie.

La population d'Abidjan et de ses agglomérations annexes est passée de moins de 20.000 habitants en 1939 à plus de 100.000 en 1952.

La centrale thermique a été complètement rénovée et, à l'heure actuelle, Abidjan peut disposer d'une puissance de 4.000 kilowatts.

Cependant, le développement actuel de la Côte d'Ivoire a dépassé toutes les prévisions, et dès maintenant cet équipement se révèle insuffisant. On envisage de doubler immédiatement la puissance de la centrale.

Pour l'avenir, on étudie la possibilité d'utiliser l'énergie thermique des mers, ou d'équiper la chute d'Ayamé sur la Bia, à 150 kilomètres d'Abidjan. Cette chute serait prévue, en première étape, pour une puissance de 12.000 kilowatts et une production, par an, de 50.000.000 de kilowatts-heure. L'extension de cet équipement permettrait d'atteindre une puissance de 70.000 kilowatts, et une productibilité de 200.000.000 de kilowatts-heure.

Guinée. — Seule la ville de Conakry possède actuellement un réseau de distribution d'énergie, laquelle était autrefois produite à partir d'une centrale à gaz pauvre.

Comme la Côte d'Ivoire, la Guinée, jusqu'ici essentiellement

agricole, connaît depuis la guerre un développement économique très important.

Des entreprises privées, auxquelles l'Etat a apporté un concours financier substantiel, se sont intéressées aux gisements de fer et de bauxite de la Guinée, et les équipent en vue de leur exploitation dès la fin de l'année 1952.

L'exportation de la bauxite doit représenter, en première étape, 250.000 puis 400.000 tonnes de bauxites enrichies par séchage. Celle de minerai de fer s'élèvera, en première étape, à 1.200.000 tonnes.

A côté de cette grosse industrie d'extraction, on voit se créer de petites industries attirant à Conakry une population de jour en jour plus nombreuse.

La consommation d'énergie, de 3.000.000 de kilowatts-heure en 1951, doit atteindre en 1954 10.000.000 de kilowatts-heure.

Le premier stade des équipements prévus par le plan de modernisation est en cours de réalisation :

— La puissance de la centrale thermique de Conakry sera portée fin 1952 à 4.000 kilowatts par l'installation de groupes Diesel;
— le réseau de Conakry est actuellement renforcé et développé;
— l'équipement d'une centrale hydro-électrique à Grandes-Chutes, sur le Samou, permettra de disposer de cinquante millions de kilowatts-heure dès 1954 pour l'alimentation de Conakry à 80 kilomètres et de Kindia à 35 kilomètres;
— les électrifications des villes de Kindia et Kankan sont également en cours.

Le coût des réalisations en cours s'élève à 2.000.000.000 de francs C. F. A. environ.

La Guinée possède, dans le massif du Fouta-Djalon, d'importantes ressources en énergie hydraulique qui peuvent être estimées en première approximation à 12.000.000.000 de kilowatts-heure.

A l'époque actuelle, où l'on envisage de traiter sur place la bauxite de Guinée pour une industrie de l'aluminium, des études ont été récemment lancées en vue d'une production annuelle pouvant atteindre 3.000.000.000 de kilowatts-heure.

Autres territoires de l'A. O. F. — Seules les localités de Bamako, Kayes, Gao, Ouagadougou, Niamey, Cotonou et Lomé étaient électrifiées avant la guerre.

La puissance totale installée était à peine de 2.400 kilowatts et la consommation de moins de 3.000.000 de kilowatts-heure absorbés par 4.000 abonnés seulement, alors que la population de ces localités était de 200.000 Africains et 5.000 Européens.

Des équipements de centrales thermiques Diésel et de réseaux ont été entrepris pour satisfaire aux nouveaux besoins qui, bien que relativement moins importants que ceux de la Guinée ou de la Côte d'Ivoire, ont cependant subi un accroissement considérable depuis quelques années.

La puissance installée fin 1952 sera de 8.000 kilowatts, et l'on étudie pour l'avenir des équipements hydro-électriques : à Kenie (3.000 kilowatts), sur le Niger, pour l'alimentation de Bamako; au Félou (1.500 kilowatts), sur le Sénégal, pour l'alimentation de Kayes, et à Banfora, sur la Comoé supérieure (1.500 kilowatts) pour les besoins de Bobo-Dioulasso.

A. E. F.

En A. E. F., jusqu'à ces dernières années, seules les villes importantes : Brazzaville, Pointe-Noire, Port-Gentil, Libreville, Bangui et Fort-Lamy, possédaient des réseaux de distribution.

Comme l'A. O. F., l'A. E. F. connaît depuis la guerre un développement important.

La puissance installée des centrales thermiques en cours de réaménagement a été portée récemment à 10.000 kilowatts et la production d'énergie a atteint 13.000.000 de kilowatts-heure en 1951.

Le programme des travaux actuels comprend en première urgence :

— L'aménagement d'une chute sur le Djoué, affluent du Congo, près de Brazzaville (puissance de 15.000 kilowatts en première étape pouvant être portée à 30.000 kilowatts); cette usine sera en mesure de produire du courant fin 1953 et sera reliée par une ligne haute tension au réseau de Léopoldville (Congo belge);

— l'aménagement des chutes de la M'Bali, près de Bouali et ligne de transport Bouali-Bangui (la puissance équi-

pée en première étape serait de 3.000 kilowatts, mais la puissance disponible de ces chutes s'élève, en fait, à 30.000 kilowatts et leur productibilité à 200.000.000 de kilowatts-heure);

— l'électrification rationnelle de Fort-Lamy.

En deuxième urgence :

— l'aménagement des réseaux des principales localités;
— l'électrification de Dolisie, centre de la région agricole du Niari;
— l'électrification des localités agricoles du Tchad, qui voit se développer l'élevage et la culture du coton.

Le coût des travaux actuels atteint près de 5.000.000 de francs C. F. A.

En dehors de ces premières réalisations, on peut indiquer quelques équipements importants dont la réalisation pourrait être envisagée si de grosses industries devaient s'installer, notamment :

— interconnexion Brazzaville-Pointe-Noire d'une longueur de 500 kilomètres réalisable par étapes successives. Une première tranche permettrait d'alimenter des industries dans la région minière de Mindouli-M'Fouati. La puissance à transporter serait de 8.000 kilowatts en provenance de la centrale du Djoué;
— aménagement des chutes de la Bouenza pour une puissance de 50.000 kilowatts. Ces chutes sont situées dans la région où d'actives recherches minières sont en cours en vue d'une exploitation comportant extraction du minerai et également traitement sur place;
— aménagement des chutes Loémé (10.000 kilowatts).

Les fonds nécessaires à l'utilisation des ressources du Djoué, de la Bouenza et de la Loémé ont été estimés à 25.000.000.000 de francs C. F. A. pour une productibilité de 800.000.000 de kilowatts-heure annuels.

Dans l'avenir, l'A. E. F. pourrait réaliser d'autres aménagements sur l'ensemble de la Fédération, mais il va sans dire que de tels investissements ne peuvent être envisagés que si d'importantes industries devaient se créer à proximité.

Cameroun. — Au Cameroun, les installations de production d'énergie étaient limitées avant la guerre à la centrale Diésel de Douala, d'une puissance installée de 300 kilowatts.

Le Cameroun connaît un essor économique considérable analogue à celui de la Côte d'Ivoire. A Douala, notamment, de nombreuses industries s'installent et la population croît très rapidement.

On comptait 3.500 Européens en 1940; on en a recensé plus de 10.000 en 1951.

L'artisanat se développe et de nombreuses petites industries locales se créent sur tout le territoire (usine à café, huileries, savonneries, etc.). En vue de satisfaire des besoins devenus très importants, il a été décidé de réaménager les centrales et les réseaux existants. En 1951, la puissance installée a été portée à 4.000 kilowatts.

A côté de la distribution d'énergie publique, de nombreux particuliers ont des groupes autonomes dont la puissance totale peut être estimée à 3.000 kilowatts.

En 1952, il est prévu la mise en service d'une nouvelle centrale Diésel à Douala-Bassa de 3.000 kilowatts et d'une centrale hydro-électrique de 250 kilowatts à Dschang.

En 1953, la centrale hydro-électrique d'Edéa, sur la Sanaga (20.000 kilowatts en première étape), permettra d'alimenter la région industrielle de Douala au moyen d'une ligne de 60.000 volts de 80 kilomètres.

D'autre part, l'électrification de centres secondaires a été envisagée et les études correspondantes ont porté sur une puissance totale de 2.000 kilowatts.

Dans l'avenir, il serait possible d'accroître sensiblement la puissance installée de l'usine d'Edéa, par étapes successives.

Grâce à son relief et à son climat, le Cameroun possède des ressources hydro-électriques très importantes qui pourraient être équipées au fur et à mesure des besoins.

MADAGASCAR

Comparé à l'A. E. F. et l'A. O. F., l'équipement électrique de Madagascar est beaucoup plus poussé grâce à l'existence de ressources hydrauliques faciles à aménager.

En 1948, la puissance installée des six villes les plus impor-

tantes : Tananarive, Tamatave, Majunga, Diégo-Suarez, Antsirabé et Fianarantsoa, dépassait 11.000 kilowatts correspondant à une production de plus de 26.000.000 de kilowatts-heure.

Madagascar connaît également un essor important grâce à la mise en valeur de ses ressources naturelles.

Les réalisations actuelles prévues par le plan ont notamment pour objectifs de porter la production du riz de 700.000 tonnes à 1.200.000 tonnes, de doubler la production actuelle du graphite (12.000 tonnes), et de tripler celle du mica (800 tonnes). Il est prévu, en outre, la mise en exploitation des gisements de charbon de la Sacoa et l'installation de nombreuses industries de transformation de produits agricoles.

Au cours des toutes prochaines années, les réalisations suivantes sont prévues :

— aménagement du barrage-réservoir de Tsiazompaniry dans le bassin de l'Ikopa et équipement de la chute de la Mandraka pour une puissance de 11.000 kilowatts pouvant être doublée (alimentation de Tananarive);
— extension de l'usine de Volobé pour l'alimentation de Tamatave;
— extension de la centrale Diésel de Majunga;
— extension de la centrale Diésel de Diégo-Suarez;
— extension de la centrale hydro-électrique alimentant Antsirabé;
— équipement de la chûte de la Namorona pour une puissance de 8.000 kilowatts destinée à alimenter Fianarantsoa.

Diverses études d'équipements hydro-électriques ont porté sur une puissance globale de 500.000 kilowatts.

On peut noter, d'ailleurs, que les ressources hydro-électriques de Madagascar sont très importantes et, bien qu'une prospection générale n'ait pas encore été faite, il semble que l'on puisse estimer ces ressources à 30.000.000.000 de kilowatts-heure (chiffre cité à titre d'ordre de grandeur).

On estime les besoins de financement pour les prochaines années à 4.000.000.000 de francs C. F. A.

REUNION

L'île de la Réunion est, de longue date, alimentée en énergie électrique à partir de centrales Diésel ou de petits groupes hydrauliques.

Cependant, cet équipement s'est révélé après la guerre insuffisant et, depuis deux ans, la modernisation des moyens de production et de distribution est en cours de réalisation.

En première urgence, la puissance totale installée en Diésel est portée à 3.000 kilowatts. On étudie, en outre, pour l'avenir, l'aménagement éventuel de chutes d'eau de puissance d'ailleurs assez faible.

ANTILLES

L'électrification des Antilles, essentiellement la Martinique et la Guadeloupe, date de 1932.

A la Martinique, une usine thermique à vapeur, près de Fort-de-France, alimentée au mazout, permet de disposer d'une puissance de 3.500 kilowatts.

La consommation d'énergie, qui en 1945 atteignait 4.000.000 de kilowatts-heure, s'élève progressivement et les moyens de production sont devenus insuffisants.

L'extension de la centrale thermique et le renforcement du réseau sont en cours.

A la Guadeloupe, une centrale thermique à vapeur installée à Baie-Mahault, permet de disposer d'une puissance de près de 3.000 kilowatts.

La consommation de la Guadeloupe a atteint 1.500.000 kilowatts-heure en 1945.

Comme pour la Martinique, des extensions de centrales et de réseaux sont en cours et l'on étudie la possibilité de réaliser certains aménagements hydro-électriques de faible puissance.

TUNISIE

Egalement très avancée, l'électrification de la Tunisie a dépassé maintenant le stade du « dépannage » localisé et porte sur des réalisations de plus grande envergure.

La seule consommation du secteur public en 1951 s'est éle-

vée, en effet, à plus de 150.000.000 de kilowatts-heure, dont 85 % ont été produits par la centrale à vapeur de la Goulette, près de Tunis, d'une puissance de 52.000 kilowatts.

Les travaux projetés consistent essentiellement à utiliser à des fins énergétiques les réserves d'eau créées par la réalisation du barrage de l'Oued-El-Lil (régularisation de l'oued pour alimenter Tunis en eau potable) et du barrage de l'Oued-Mellegue créant une retenue de 300.000.000 de mètres cubes pour l'irrigation : ce sont les centrales de Fernana et de Nebeur, dont la productibilité s'élèvera à 35.000.000 de kilowatts-heure.

Des projets sont à l'étude pour la réalisation de trois usines au fil de l'eau sur la Medjerba : Sidi Salem, Pont-de-Trajan et Taullierville, susceptibles de produire 55.000.000 de kilowatts-heure.

Enfin, on projette l'interconnexion avec l'Algérie au moyen d'une ligne Tunis-Bône à 150.000 volts d'une longueur de 180 kilomètres[3].

INDOCHINE

L'électrification de l'Indochine avant la guerre était déjà très poussée.

La consommation publique d'énergie s'élevait, en effet, à près de 80.000.000 de kilowatts-heure, et malgré la situation actuelle, elle ne cesse de croître. A elle seule, la consommation de Saïgon a atteint en 1951, 100.000.000 de kilowatts-heure. Pour faire face aux besoins les plus urgents, on procède actuellement à des travaux dont les plus importants sont :

— extension de la centrale thermique de Saïgon. La puissance installée de 34.000 kilowatts en 1951 sera portée en 1954 à 47.000 kilowatts;

— augmentation de la puissance des centrales thermiques d'Hanoï (23.000 kilowatts), d'Haïphong (6.200 kilowatts) et de Pnom-Penh (2.200 kilowatts);

3. Il n'est pas examiné dans cette étude la situation des autres territoires de l'Union française, notamment l'Algérie et le Maroc, dont les caractères exigeraient de faire une analyse spéciale.

Cf. Georges Spillmann, *Les ressources énergétiques et minières de l'Afrique du Nord*, chap. II du volume sur l'*Industrialisation de l'Afrique du Nord*, publié sous les auspices du Centre d'études de politique étrangère, Paris, Colin, 1952.

— extension de la centrale hydro-électrique d'Ankroet, près de Dalat (2.400 kilowatts). .

En outre, on procède à la mise au point de deux études très importantes :

— installation d'une centrale à vapeur près de la mine de Campha (Tonkin) (25.000 kilowatts en première étape, puis 50.000 kilowatts);
— aménagement de la chute du Danhim à 250 kilomètres de Saïgon (50.000 kilowatts, 180.000.000 de kilowatts-heure);
— et, en outre, développement de l'interconnexion dans le delta du Tonkin.

Ainsi qu'on vient de s'en rendre compte par ce rapide tour d'horizon, les réalisations en cours sont déjà importantes. Elles permettent dans la plupart des cas de couvrir les besoins en énergie électrique dans l'immédiat et pour un proche avenir.

Mais il s'agit de suivre l'évolution de la consommation et d'être constamment en avance sur les besoins.

Or, les statistiques établies depuis cinq ans font ressortir dès maintenant une augmentation annuelle de la consommation d'au moins 15 %, alors que l'on admet généralement 6 à 8 % dans la métropole.

Dès que les disponibilités d'énergie permettront l'installation de nouveaux branchements, et qu'une politique commerciale appropriée sera largement appliquée, il y a tout lieu de penser que les ventes d'énergie pourront être très développées.

Outre son emploi pour les usages domestiques, l'électricité doit servir au développement de l'artisanat. Le petit industriel préférera abandonner son groupe électrogène autonome et se raccorder au secteur.

Ces quelques données justifient la mise en œuvre du nouveau plan de quatre ans dont le principe a été récemment admis par l'Assemblée nationale.

Alors que le premier plan quadriennal visait l'équipement de base des territoires d'outre-mer, le plan 1952-1956 est, dans le même cadre, essentiellement axé vers la production, permettant ainsi la mise en valeur des richesses naturelles et assurant le développement politique, économique et social des pays, membres de l'Union française.

La réalisation de programmes d'équipement nécessite des fonds importants. L'état de la plupart des territoires, immédiatement après la guerre, a obligé la métropole à leur consentir, depuis cette époque, des dotations et des avances considérables, en vue de permettre l'évolution des populations d'outre-mer.

Mais ces investissements ne doivent pas rester improductifs. Ils doivent permettre un démarrage, à charge pour les territoires de les faire fructifier.

Dans le domaine de l'électricité, notamment, les sociétés d'économie mixte exécutant leurs premières réalisations grâce à des fonds du F. I. D. E. S. et de la Caisse centrale de la France d'outre-mer, doivent, le plus rapidement possible, assurer leur équilibre financier.

Pour les travaux de renouvellement, les extensions et les travaux nouveaux qui seront nécessaires, il faut qu'elles soient en mesure d'avoir recours à la fois à l'autofinancement, au crédit de l'Etat, des territoires et collectivités intéressées, et à l'épargne, en envisageant éventuellement de se grouper à l'avenir pour réaliser des emprunts communs.

On sait que l'industrie électrique est une industrie « lourde », dans laquelle les investissements sont à la fois importants et sans cesse croissants, et dont les travaux d'équipement, échelonnés sur plusieurs années avant d'atteindre le stade de la production, doivent être engagés assez longtemps à l'avance pour permettre la satisfaction des besoins.

Les quelques chiffres indiqués dans cet article montrent que les investissements en cours correspondent à un nombre déjà impressionnant de milliards. Pour que les organismes correspondants puissent assurer, dans de bonnes conditions, leur rôle de service public, avec un personnel qualifié, il est donc essentiel de leur permettre d'appliquer des tarifs suffisamment élevés et diversifiés.

Si la métropole a consenti et devra consentir encore des sacrifices financiers pour alléger les charges qui lui incomberaient dans les premières années de construction et d'exploitation, il est nécessaire que les Autorités concédantes locales se rendent compte que la France ne pourra pas accorder indéfiniment à ces organismes des avantages exceptionnels, et donc que l'énergie produite doit être vendue à des prix normaux.

Une remarque finale s'impose : en esquissant plus haut les réalisations en cours dans les différents territoires de l'Union française, on a pu constater que les investissements, comparés au volume des travaux, faisaient apparaître des prix unitaires nettement plus élevés que dans la métropole. Et cela d'ailleurs non seulement pour les électrifications, mais, d'une façon très générale, dans tous les domaines (travaux publics, entreprises industrielles ou commerciales, etc.).

L'exploitation des installations correspondantes entraînera des dépenses anormalement élevées.

Pendant la période d'équipement, ce déséquilibre n'a peut-être pu encore apparaître comme un inconvénient majeur.

L'essentiel, à l'origine, était de provoquer l'impulsion qui a donné naissance au développement actuel des territoires. Mais c'est dès maintenant, alors que les premières exploitations vont entrer dans leur phase active qu'il faut mettre l'accent sur le taux trop élevé du coût de la vie dans les territoires d'outre-mer, et des équipements qui y sont réalisés.

Il ne nous appartient pas d'étudier en détail cette question qui sortirait du cadre de la présente étude, mais d'attirer sur elle l'attention des pouvoirs publics et de tous les intéressés; alors que le coût de la vie dans les pays africains sous tutelle britannique paraît être en moyenne de 1,4 fois supérieur à celui de l'Angleterre, il est, dans l'Afrique française, environ le double de celui de la métropole, déjà plus élevé que chez nos voisins d'outre-Manche.

Il est donc indispensable d'étudier méthodiquement les causes d'une situation aussi anormale et de prendre les mesures qui s'imposent.

Par exemple, pour les aménagements hydro-électriques réalisés par les sociétés d'économie mixte, il paraît paradoxal que des droits élevés viennent frapper à l'entrée dans le territoire du matériel acheté sur des fonds fournis par la métropole à des conditions très généreuses.

Les suppressions de droits d'entrée pour de tels biens d'équipement, des exonérations fiscales diverses devraient, d'ailleurs, pouvoir s'étendre dans un sens beaucoup plus large pour toutes les réalisations nouvelles de nature à assurer le développement des territoires.

La conséquence directe de ces mesures serait un afflux de

capitaux destinés à la mise en valeur des ressources locales, assurant ainsi l'augmentation du volume des échanges extérieurs.

Ce ne sont certainement pas les seules mesures à prendre.

Pour faire baisser le coût de la vie, il conviendra de se préoccuper de la production agricole et, en particulier, des cultures vivrières.

L'éducation de la masse, et notamment son orientation vers les techniques modernes de production, constituent un devoir impératif. Il est nécessaire que dans des pays où la densité de peuplement est en général très faible, l'ensemble de la population rende un travail actif.

Le problème est double : il faut des cadres et du personnel d'exécution.

La formation de cadres autochtones doit permettre peu à peu de réduire la proportion des spécialistes européens, dont la charge pour les entreprises constitue une dépense très importante, d'au moins trois fois celle admise dans la métropole.

Il faut s'attacher également à améliorer le rendement du personnel d'exécution qui est nettement inférieur à celui des travailleurs européens.

Ce rendement doit être obtenu par l'éducation, certes, mais aussi et d'abord par l'amélioration des conditions de vie de l'autochtone. Il faut lutter contre la sous-alimentation trop souvent constatée, et l'on retrouve la nécessité de mettre en valeur les ressources agricoles, et, au premier chef, l'extension des cultures vivrières.

Une seconde condition essentielle, c'est l'habitat. Le travailleur doit trouver dans les points de concentration un logement pour sa famille. Dans de nombreuses régions, on constate que dans des logements précaires s'entasse toute une population d'oisifs, vivant en véritables parasites sur les revenus de la population active.

On s'étonnera peut-être de voir de telles préoccupations abordées à la fin d'un article consacré à l'électrification de la France d'outre-mer; cela tient à ce que, pour que cette électrification puisse porter ses fruits, il est essentiel que le développement économique des territoires intéressés soit assuré dans des conditions tenant le plus grand compte des prix mondiaux.

Ces considérations, établies à la lumière d'observations rele-

vées au cours de ces dernières années un peu partout dans les territoires de l'Union française où l'on assiste actuellement à une transformation radicale des méthodes de travail, n'ont d'autre prétention que de mettre l'accent sur certains problèmes essentiels qui doivent présider à l'élaboration d'une économie saine et à un équilibre stable, dans le but d'assurer un développement continu et harmonieux de la France d'outre-mer.

Juin 1952.

Aristide Antoine.

---

4. — L'INDUSTRIALISATION OUTRE-MER

Parmi les critiques formulées dans les instances internationales contre l'action de la France en Afrique, la plus fréquente est relative à l'insuffisance d'industrialisation de nos territoires d'outre-mer, que la métropole maintiendrait volontairement dans une économie primaire à la fois pour s'assurer leur dépendance et conserver les avantages économiques d'une sorte de « pacte colonial », inavoué mais toujours en vigueur.

Quelle que soit la partialité de ces accusations, il importe de se demander quel est l'état de cette industrialisation et d'examiner les éléments de la politique suivie par la France sur ce point dans les Etats et territoires d'Afrique placés sous son contrôle ou son autorité.

*
* *

Il convient de distinguer essentiellement deux cas — ou deux régions — qui sont sans commune mesure entre elles quant aux conditions du développement industriel : d'une part, l'Afrique du Nord et, d'autre part, l'Afrique Noire et Madagascar.

L'Afrique du Nord tout entière bénéficie de deux éléments naturels très favorables à l'industrialisation : sa situation géographique, le long des mers et à proximité de l'Europe, et sa densité démographique, garantie d'une main-d'œuvre suffisante et, pour certains secteurs au moins de l'industrie, d'une masse importante de consommateurs.

En contrepartie, un élément favorable, également commun à toute cette région, est la médiocrité ou l'inexistence de voies navigables intérieures, qui oblige à créer des moyens de transport non seulement coûteux à construire et à entretenir, mais coûteux aussi pour l'utilisateur.

A partir de ces éléments communs, chacun des trois pays formant l'Afrique du Nord, utilisant ses ressources propres en énergie, en moyens de transport, en main-d'œuvre, bénéficiant ou pâtissant d'une situation particulière quant à ses relations commerciales avec la métropole, quant à l'intervention des

capitaux français ou étrangers, a créé une industrialisation selon des modalités et sur un rythme différents qu'expliquent en outre certains facteurs politiques, historiques ou militaires qui ont joué de façon distincte au Maroc, en Tunisie et en Algérie.

LE MAROC

Nul ne peut nier la rapidité ni l'ampleur de l'industrialisation du Maroc. La cause en est sans doute dans l'efficacité de l'effort consenti dans ce pays pour la mobilisation des sources d'énergie et pour le développement des équipements de base.

Toutes les sources d'énergie ont été sollicitées ensemble et leur mise en valeur a progressé de façon comparable :

Le *charbon* de Djeraba, découvert en 1928, intervient pour 50.000 tonnes en 1935, 100.000 en 1943, 400.000 tonnes aujourd'hui, et l'on escompte un doublement rapide.

La production en *pétrole* brut, de 500 tonnes en 1932, se poursuit à un rythme de 160.000 tonnes en 1952.

Quant à l'*électricité hydraulique* fournie par les grands barrages de l'Atlas, elle représente actuellement une puissance consommable d'un demi-milliard de kilowatts-heure.

L'importance de l'équipement de base apparaît dans ces quelques chiffres : 1.175 kilomètres de voie ferrée, 9.000 kilomètres de routes définitives, cinq grands ports assurant sans difficulté un trafic de 10 millions de tonnes, neuf grands aérodromes répartissant entre quatre-vingt-douze autres de moindre importance un fret annuel de plus de 10.000 tonnes.

Appuyant cette mobilisation de l'énergie et cet effort d'équipement public, la législation marocaine, particulièrement favorable aux investissements de capitaux et aux échanges commerciaux, a joué son rôle dans la rapidité du développement industriel du protectorat et dans l'ampleur qu'il faut lui reconnaître aujourd'hui.

Malgré deux guerres qui ont retardé de dix ans l'achèvement de l'œuvre d'industrialisation, les résultats obtenus en quarante ans ressortent de quelques chiffres significatifs : la production de phosphates, commencée en 1920, année où elle atteignait 30.000 tonnes, est passée à 1 million et demi de tonnes en 1939 et à 3.700.000 tonnes en 1949, tandis que l'industrie

proprement dite, inexistante à la fin de la première guerre mondiale, occupait 70.000 travailleurs en 1924 et en emploie maintenant plus de 120.000.

Non seulement l'industrialisation a été rapide, mais elle a progressé en même temps dans tous les domaines.

L'*industrie métallurgique* est représentée par 3 fonderies d'acier, 29 fonderies de fonte et 10 fonderies de métaux non ferreux. La production actuelle est de 5.000 tonnes de fonte et de 700 tonnes de bronze. Il s'y ajoute une fonderie de plomb et une fonderie d'antimoine.

D'autres industries, notamment l'*industrie mécanique*, se sont considérablement développées; on compte 6 chantiers navals, un atelier pour la fabrication du matériel de chemin de fer, 300 ateliers de réparation automobiles, 13 usines de quincaillerie, 3 usines d'acumulateurs et une usine pour la fabrication du matériel électrique.

Les *industries du bâtiment* produisent annuellement 350.000 tonnes de ciment, 200.000 tonnes de produits céramiques et 160.000 tonnes de matériaux préfabriqués.

L'*industrie chimique* s'est développée à un rythme qui rend nécessaire la recherche de débouchés à l'exportation. La production d'engrais phosphatés a atteint 300.000 tonnes et constitue l'activité la plus importante. Mais il faut mentionner également les fabriques de produits pharmaceutiques, d'allumettes, de papier et de carton, de peinture et d'oxygène liquide.

Il ne faut pas non plus laisser de côté l'*industrie textile*, notamment de la laine, et l'industrie du cuir, qui traite 1.200 tonnes de peaux par an et qui fournit la matière première nécessaire à 93 fabriques de chaussures et à 68 usines de maroquinerie.

La production de denrées alimentaires est également importante : 36.000 tonnes de conserves de légumes et de fruits, 2 millions de caisses de conserves de poisson, 105.000 tonnes de sucre et 120.000 tonnes d'huile par an.

Si satisfaisant que soit l'état actuel de l'industrialisation du Maroc, l'on n'en a pas moins mis en œuvre un vaste programme qui a pour but d'encourager le progrès industriel. Au début de 1949 s'est terminée une période d'équipement intense et de remise en état du matériel existant dans tous les domaines.

Aucun plan rigide préconçu n'a été suivi, car les conditions

mouvantes de la conjoncture économique auraient risqué de rendre son application impossible, mais l'on a tiré parti de toutes les possibilités. Le territoire a utilisé ses propres ressources en devises étrangères, celles qui lui étaient fournies par la France et celles qui provenaient de l'aide des Etats-Unis. La mécanisation de l'équipement, jointe à l'effort d'investissement financier, a permis au Maroc de doubler sa production par rapport à l'avant-guerre et de continuer d'accroître toutes les branches de sa production.

Les pouvoirs publics prennent, bien entendu, à leur charge l'effort à réaliser pour ce qui est de l'équipement de base. Les grands barrages actuellement en construction feront passer le total des surfaces irrigables de 200.000 à 500.000 hectares. Parallèlement, la production d'énergie électrique passera de 450 millions de kWh. à 1 milliard de kWh. dès 1953. Les améliorations que l'on apporte à l'équipement routier, ferroviaire, portuaire et minier représentent la valeur, en francs, de 222 millions de dollars par an, et à partir de 1952, ce chiffre doit passer à 230 millions de dollars.

Le plan de modernisation n'impose aucune restriction à l'initiative privée, française ou étrangère, qui a fait largement ses preuves au Maroc. Le plan a pour double but d'augmenter la part que le Maroc doit pouvoir prendre dans l'économie mondiale en raison de ses ressources et d'améliorer constamment le niveau de vie de la population marocaine, lui permettant ainsi de participer toujours plus au progrès technique.

LA TUNISIE

En ce qui concerne la Tunisie, il ne fait pas de doute que du point de vue industriel, ce territoire était, au début de la guerre, nettement en retard sur le Maroc. La Tunisie a, c'est un fait, particulièrement souffert de la guerre, et en 1945, la première tâche a été de reconstruire ce qui existait en 1938; après quoi, l'on s'est occupé de pousser l'industrialisation dont la nécessité est devenue pressante, l'accroissement régulier de la population se chiffrant à 70.000 personnes par an.

Le gouvernement du protectorat a été guidé à l'origine par cette idée maîtresse, que la seule source d'énergie, en Tunisie, est l'hydro-électricité. Il a fallu par conséquent, en tout premier

lieu, mettre sur pied et réaliser un vaste programme de construction de barrages qui permettraient non seulement de créer des centrales électriques, mais aussi d'assurer l'approvisionnement en eau potable et de développer le système d'irrigation. Grâce à l'aide de la métropole, il a été possible d'exécuter ce programme sans se préoccuper de sa rentabilité sur le plan financier, la seule considération étant sa rentabilité économique, sur une période de quinze à vingt ans. Les résultats suivants ont été atteints : la reconstruction des centrales détruites pendant la guerre est achevée et l'équipement nouveau a fait passer la production d'énergie électrique de 67 millions de kWh. en 1938 à 121 millions de kWh. en 1948. La production atteindra, en 1952, 225 millions de kWh.

Toutefois, pour que soit atteint le chiffre fixé pour l'année prochaine, et pour arriver au chiffre de 350 millions de khw. jugé nécessaire pour l'avenir, il faudra mettre aussi en service des usines thermiques utilisant du combustible liquide importé. Les usines thermiques existant à Sfax, à Sousse et à la Goulette ont été agrandies et deux nouvelles usines construites dans d'autres régions.

Les *mines* de Tunisie produisent principalement des phosphates, du minerai de fer, de zinc et de plomb. Mais la guerre a porté à cette industrie un coup très dur; lorsqu'il s'est agi, à partir de 1945, de réparer les dommages, l'on s'est heurté à la pénurie de matériel et de pièces de rechange aussi bien que de devises. En outre, la hausse des cours des produits miniers a été, depuis 1943, sans cesse rattrapée par les hausses des prix du matériel et les augmentations de salaires. Les pouvoirs publics ont dû prendre des mesures très importantes pour que l'activité minière puisse reprendre. Malgré ces conditions économiques défavorables, des primes à la production et des subventions ont permis de porter la production, en 1949, au niveau de 1939 en ce qui concerne les phosphates, le fer, le plomb et le zinc.

Pour ce qui est du *pétrole*, il y a lieu de faire remarquer que la Tunisie est une grosse importatrice d'hydrocarbures. En 1931, le gouvernement de la Tunisie a, conjointement avec le gouvernement français, créé un Centre de recherche pétrolière en Tunisie.

Par ailleurs, la Tunisie a utilisé la formule des sociétés mix-

tes et fait appel aux capitaux étrangers pour la prospection pétrolière. Ces sociétés, soumises à certaines obligations, notamment financières, envers le gouvernement de la Tunisie, doivent, en outre, céder à ce gouvernement leurs droits si elles considèrent l'exploitation comme non rentable commercialement. Trois de ces sociétés opèrent actuellement en Tunisie.

Un effort considérable a été entrepris par l'entreprise privée pour développer les différentes industries.

Dans l'*industrie alimentaire*, l'on est arrivé aux résultats suivants : la production d'huiles végétales est une branche importante de l'industrie de la Tunisie : 1.865 usines, de capacités diverses, 15.000 tonnes d'huile par an.

L'industrie des conserves, qui n'existait pour ainsi dire pas en 1940, groupe actuellement 88 usines produisant 8.000 tonnes de confitures, de fruits séchés et de jus de fruits. A l'heure actuelle, la préoccupation majeure des pouvoirs publics à cet égard est l'installation d'une chaîne d'installations frigorifiques qui permettrait à l'industrie des produits alimentaires de se développer au maximum.

L'*industrie des métaux* ne s'est développée que depuis la dernière guerre et devrait permettre d'ici un an ou deux de faire face aux besoins intérieurs de la Tunisie. Les économistes ne se sont pas mis d'accord sur le point de savoir si on devrait développer cette industrie au-delà de ce niveau. Les trois fonderies de plomb ont déjà une capacité de production supérieure à l'extraction locale de minerai. Il faut importer du minerai de plomb.

Les *industries chimiques* en sont encore au premier stade de leur développement. Néanmoins, une des entreprises produit déjà 45.000 tonnes de superphosphates par an et une cimenterie créée par les pouvoirs publics produit 300.000 tonnes de ciment par an et dépassera bientôt le chiffre des besoins de la Tunisie.

Une autre branche de l'activité industrielle qui se développe rapidement est l'*industrie du cuir*. Trois tanneries et douze mégisseries ont été créées depuis la guerre et ont permis d'ouvrir peu après cinq fabriques de chaussures. Mais surtout il s'est monté une centaine de petites entreprises possédant un atelier mécanique spécialisé dans les travaux de couture et de finissage du cuir et des peaux. Ainsi, la Tunisie qui, en 1938, avait exporté 1.000 tonnes de peaux, non seulement a traité

dans ses propres tanneries toute sa production de peaux, mais encore a été obligée d'importer 500 tonnes supplémentaires. Dans ce domaine, à l'avenir, l'effort devra porter sur la qualité plutôt que sur la quantité.

L'*industrie textile*, par contre, n'a pas dépassé le stade artisanal. Mais cet artisanat est un élément très important d'autant que, grâce à ceraines mesures gouvernementales, les coopératives de tisserands ont pris un grand développement en Tunisie.

L'ALGERIE

L'Algérie présente cette caractéristique d'avoir été l'objet de deux industrialisations successives. La première, créée peu à peu par les colons, de façons dispersées et progressives avec des moyens locaux pour des débouchés locaux, date du début du siècle et permet à l'Algérie de se prétendre le premier pays industrialisé de l'Afrique du Nord.

L'autre, de grande envergure, et comparable à celle des deux pays voisins, est de date toute récente, plutôt plus jeune que l'industrie tunisienne ou marocaine, et comme elle due à l'initiative métropolitaine. L'importance comparée de ces deux mouvements apparaît dans ce fait que les usines récentes emploient environ un dixième de la main-d'œuvre industrielle totale, tandis que sur les 60 milliards de chiffre d'affaires réalisés par l'ensemble des établissements industriels de l'Algérie, les entreprises nouvelles comptent à peu près pour 10 milliards.

Ainsi, bien que l'industrie ancienne garde encore une place nettement prépondérante, l'importance prise dans l'économie algérienne par les nouvelles entreprises en moins de dix ans est tout à fait remarquable. C'est que celles-ci ont bénéficié au maximum de la mobilisation de l'énergie et du développement des équipements de base réalisés entre les deux guerres. En outre, les pouvoirs publics, qui s'étaient toujours montrés assez réticents vis-à-vis d'une industrialisation algérienne dont ils craignaient la concurrence pour les entreprises métropolitaines, changèrent complètement d'attitude en 1940, pour des raisons militaires et politiques.

En 1946, malgré la reprise des relations normales entre la France et l'Algérie, des motifs d'ordre social (dont la nécessité d'employer sur place une population rapidement croissante et

le désir également d'élever le niveau de vie moyen du pays) militèrent en faveur d'une Algérie industrialisée et donnèrent le jour au « *plan d'industrialisation* » qui prévoit divers avantages financiers et fiscaux aux entreprises nouvelles dont la création est estimée souhaitable à l'économie algérienne.

On peut penser que la productivité moyenne (par homme employé ou par franc investi) de ces usines modernes, s'installant dans un pays bien équipé, avec l'aide de capitaux métropolitains et l'appui des pouvoirs publics, ira en dépassant toujours davantage celle des anciennes entreprises, même modernisées, et ceci malgré le handicap qu'elles subissent du fait du niveau très élevé des prix au moment où elles se sont créées. Du point de vue social, par contre, on ne peut nier l'avantage que présentent ces petites industries réparties à travers tout le territoire, conservant une structure artisanale et qui évitent ainsi de contribuer à la prolétarisation et à la concentration urbaine que provoque inévitablement l'installation des grandes usines modernes.

Sans vouloir aller plus loin dans la comparaison de ces deux types d'industries maintenant juxtaposées — mais non pas forcément concurrentes — examinons l'aspect qu'elles présentent ensemble, et le potentiel industriel de l'Algérie.

L'*énergie électrique* produite en Algérie est légèrement supérieure à celle du Maroc (600 millions de kWh.). Mais elle est, pour 75 %, d'origine thermique. Cette proportion tend toutefois à baisser au fur et à mesure de l'utilisation des barrages construits depuis la fin de la guerre et qui doivent fournir ensemble plus de 300 millions de kWh. supplémentaires avant trois ans.

La production de *combustible solide* provient de l'exploitation des charbonnages de Kenadaza (Colomb-Béchar). Aujourd'hui, cette mine extrait annuellement 300.000 tonnes de charbon et ses possibilités semblent considérables. Malheureusement, la distance de cette mine à la mer, et par conséquent aux centres industriels, qui sont tous, en Algérie, situés sur la côte, diminue l'efficacité directe de cette énergie thermique; et l'installation, envisagée, d'un centre industriel à proximité de la mine ne fera que modifier la difficulté, qui deviendra celle du transport des produits transformés.

Quant aux *combustibles liquides*, ils n'ont encore fourni

pratiquement aucune contribution à l'énergétique algérienne, mais les recherches entreprises depuis de longues années n'avaient peut-être pas été menées avec la vigueur et les moyens financiers suffisants. Un effort substantiel, décidé tout récemment, permet d'espérer que les indices décelés dans le sud algérien se transformeront en réalité. L'Algérie a certainement sur ce point un retard à rattraper sur ses voisins.

Les *équipements de base* sont importants en valeur absolue; 4.500 kilomètres de chemin de fer, 22.000 kilomètres de voies routières (dont 7.600 de routes nationales), cinq grands ports et de multiples aérodromes. Mais la configuration géographique de l'Algérie rend néanmoins difficile les transports est-ouest et sépare le pays en trois tronçons, correspondant à peu près aux trois départements. Il ne fait pas de doute qu'il y a là, tant pour l'utilisation des matières premières que pour le transport des produits fabriqués, un handicap difficile à surmonter.

Les *ressources minières* donnant lieu à une véritable exploitation sont (en dehors du charbon) le minerai de fer, les phosphates, le béryl et le minerai de zinc. Pour le fer, plus de deux millions et demi de tonnes par an. Les phosphates algériens, bien que moins importants que ceux du Maroc ou de Tunisie, comptent tout de même pour 700.000 tonnes par an.

Les autres gisements fournissent des tonnages moindres (17.000 tonnes de minerai de zinc) mais suffisants pour jouer un rôle industriel non négligeable. En outre, des espoirs, dont certains ont commencé à se réaliser, existent pour d'autres minéraux, de plomb et de cuivre en particulier.

Ce qui caractérise l'industrie algérienne examinée dans son ensemble, c'est la gamme très étendue sur laquelle se déroule son activité qui n'exclut aucun des grands secteurs industriels. La formation empirique et dispersée de cette industrie avant 1940, aussi bien que les essais forcés vers l'autarcie que dut tenter l'Algérie pendant la guerre, expliquent cette grande variété d'entreprises qui transforment des matières premières locales, soit pour des besoins locaux, soit pour des débouchés extérieurs, mais qui transforment aussi des matières premières venant de l'extérieur à l'intention du marché local (torréfaction de cafés coloniaux, chocolateries, raffineries d'huile d'arachide). Au total, l'industrie algérienne utilise un peu moins de

100.000 travailleurs, chiffre légèrement inférieur (pour une population analogue) à celui du Maroc.

L'*industrie métallurgique* est représentée en Algérie dans toutes ses activités (mis à part les hauts fourneaux) : les constructions métalliques, les tréfileries, boulonneries, câbleries, les fabriques de moteurs, de radiateurs, les ateliers de galvanoplastie, les fabriques de machines agricoles. La plupart des entreprises existant avant la guerre ont procédé à des extensions cependant que 23 usines nouvelles ont été créées, depuis 1946, dans le cadre du plan d'industrialisation.

L'*industrie chimique* est naturellement orientée vers les engrais et les produits d'utilisation agricole (anticryptogamiques, insecticides...). Une usine de superphosphates a été créée dans chacun des trois départements.

L'*industrie textile*, moins développée en Algérie que l'industrie métallurgique, est représentée en grande partie par des entreprises quasi artisanales qui supportent de plus en plus mal la concurrence métropolitaine.

Toutefois, certaines usines, utilisant une matière première locale ou spécialisée dans une production particulière (tapis, molletons, couvertures) se développent sans difficulté.

L'*industrie du bois et l'industrie du cuir* sont l'une et l'autre très dispersées géographiquement et les entreprises de ce secteur sont généralement de faible envergure, travaillent pour des débouchés très localisés. Du point de vue qualité, ces entreprises luttent mal contre la fabrication métropolitaine. Du point de vue prix, elles sont quelquefois concurrencées en Afrique du Nord même : c'est le cas des fabriques de chaussures qui produisent plus cher que les nouvelles usines de Tunisie.

L'*industrie des travaux publics et du bâtiment semble* appelée à un grand développement malgré l'importance qu'elle revêt déjà.

Les usines de ciment, de chaux, de plâtre, malgré une production globale dépassant 300.000 tonnes, ne suffisent pas à la consommation locale. Il en est de même des tuileries et briqueteries.

L'activité des entreprises de grands travaux va sans cesse en croissant, mais se trouve limitée par deux goulots d'étranglement : la main-d'œuvre qualifiée et le gros matériel spécial. Quant aux industries connexes du bâtiment, telles que la plom-

berie, la zinguerie, la peinture, la vitrerie, elles souffrent également d'une insuffisance d'ouvriers spécialisés, mais leur nombre et leur chiffre d'affaires augmentent néanmoins régulièrement.

L'*industrie alimentaire et des corps gras* constitue en Algérie un secteur essentiel en contre-balance avec l'activité métallurgique.

Pour une part, cette industrie apporte au consommateur algérien des produits tirés de matières premières en provenance de l'extérieur; les torréfacteurs traitent plus de 6.000 tonnes de café; la production du chocolat dépasse 3.000 tonnes par an. D'autre part, elle transforme des produits locaux pour la consommation intérieure et pour l'exportation.

Dans ce domaine, l'industrie vinicole, les brasseries et les fabriques de conserves — de fruits, de légumes et de poisson — tiennent la première place. La production de conserves de fruits, qui dépasse les 12.000 tonnes, devient largement supérieure à la consommation algérienne. Les conserveries de poisson utilisent annuellement près de 10.000 tonnes de poisson frais.

Quant aux huileries et savonneries, elles ont pris récemment une grande extension. L'Algérie compte actuellement neuf raffineries capables de traiter 50.000 tonnes d'huile (une seule d'entre elles possède une capacité de 16.000 tonnes). Les savonneries peuvent fabriquer 25.000 tonnes de savon par an.

Parmi les *industries diverses* dont les représentations locales sont innombrables, citons les usines de Baba-Ali qui fabriquent papier et carton à partir de l'alpha, les faïenceries filiales des usines de Niederviller, et l'usine de verrerie créée aux environs d'Oran par les manufactures de Saint-Gobain.

L'industrialisation de l'Algérie présente, en définitive, deux grands secteurs d'activité alimentaire et métallurgique, et deux types d'industries juxtaposées : celui de la petite entreprise, en général assez ancienne, d'origine locale, et celui de la grande usine moderne, annexe algérienne du capitalisme métropolitain. Mais entre ces deux grandes branches d'activité prennent place tous les secteurs industriels, comme entre les deux modes extrêmes d'entreprises figurent toutes les tailles d'entreprises moyennes. Plus que partout ailleurs en Afrique, on a ici le sentiment d'un ensemble industriel assez complet. Cette appa-

rence harmonieuse a pu faire penser à une possibilité théorique d'autarcie algérienne. En réalité, cette éventualité ne résiste pas à un examen détaillé de la situation. Déjà, des entreprises nées pendant la guerre ne peuvent survivre à celle-ci. D'autres exigent protection pour pouvoir subsister. D'autres encore ont un besoin croissant du marché métropolitain. Enfin, certaines activités trouvent, en Afrique du Nord même, au Maroc ou en Tunisie, une concurrence croissante.

Cette dernière constatation nous conduit à penser que le problème de l'industrialisation, au stade où celle-ci est parvenue aujourd'hui en Afrique du Nord, ne peut plus être fractionné d'après les limites géographiques ou politiques et constitue un ensemble qu'il convient d'appréhender comme tel.

Le Maroc, la Tunisie, l'Algérie sont très loin aujourd'hui des pays à économie primaire que certains prétendent encore voir en eux. Leur industrialisation est née, elle a grandi, quelquefois très vite; elle parvient à l'âge adulte. Le problème n'est plus de développer inconditionnellement l'industrie de ces trois régions, mais de l'orienter au mieux de leurs intérêts communs.

L'AFRIQUE NOIRE ET MADAGASCAR

En Afrique Noire, le problème se pose de façon tout à fait différente.

Au sud du Sahara, l'immensité des territoires, les conditions démographiques et climatiques défavorables, la pauvreté générale des sols opposent des obstacles sérieux à la modernisation économique. La création d'une industrie, même embryonnaire, suppose la réunion de conditions préalables qui n'ont pu être réalisées que peu à peu, au prix d'un effort patient, tenace, récemment accéléré grâce à un appui très vigoureux de la métropole. Ces conditions s'appellent infrastructure, sources d'énergie, capitaux, main-d'œuvre qualifiée. Et chacune d'elle a posé ses problèmes, souvent ardus.

L'*infrastructure* de l'Afrique Noire, déjà tout juste suffisante en 1938 pour assurer le trafic correspondant à la production d'avant guerre, usée en outre par la guerre qui en avait interdit l'entretien, ne permettait pas d'étaler les besoins de 1945. Ceci explique l'effort considérable consenti par le plan d'équipement en faveur des routes, des chemins de fer, des ports et

des aérodromes. 65 % environ des 150 milliards effectivement dépensés depuis 1948 pour la modernisation des territoires d'outre-mer ont été consacrés à cette tâche.

Grâce à cet effort, les ports ont été agrandis et équipés (un même a été créé, celui d'Abidjan, en Côte d'Ivoire); les voies ferrées ont été renouvelées, améliorées dans leurs caractéristiques, dotées d'un matériel tracteur et d'un matériel roulant de grande capacité; les routes de grande communication ont été modernisées, quelquefois reconstruites, ou même créées de toutes pièces cependant que l'intervention du F. I. D. E. S. sur les grands axes dégageait des ressources locales qui pouvaient être consacrées à la modernisation ou à la construction des routes secondaires; les aérodromes se sont multipliés et leurs caractéristiques ont été adaptées aux exigences des appareils modernes; les transmissions par fil se sont développées et les transmissions sans fil ont été introduites à une échelle relativement importante.

En définitive, on peut parler aujourd'hui d'une véritable infrastructure, même si elle est encore insuffisante. On peut calculer des prix de revient et des délais de transport. Une des conditions de l'industrialisation est sur le point d'être réalisée.

Les *sources d'énergie* constituent un autre problème. L'Afrique Noire française est particulièrement pauvre en énergie thermique. On en est encore à chercher un jaillissement de *pétrole* et la difficulté augmente chaque jour pour obtenir les crédits nécessaires à des recherches qui sont toujours très longues, très coûteuses, mais qui peuvent, en une seule réussite, payer largement les efforts.

Le *charbon* n'existe qu'en un seul point, au sud-ouest de Madagascar, et là aussi l'importance de la dépense à consentir pour l'exploitation rationnelle de la mine provoque des hésitations. Pourtant ces mines, dites de la Sakoa, reconnues et étudiées depuis vingt ans, pourraient fournir 600.000 tonnes de charbon annuel après un effort d'équipement inférieur en francs à 15 milliards métropolitains et en durée à sept ou huit ans. Mais les appels répétés que les autorités locales ont lancés à la métropole pour cette réalisation sont jusqu'à présent restés à peu près vains[1].

1. Une exploitation partielle, dont la rentabilité est contestable, a seule été décidée. Cette exploitation est financée pour moitié par les ressources locales.

Reste l'*énergie hydraulique*. Sous ce rapport, l'Afrique est riche en apparence, mais la mise en œuvre de ce potentiel s'avère difficile et coûteux, comme tous les grands travaux de génie civil à l'intérieur du continent noir. Sont en cours, néanmoins, en trois points importants : Grandes chutes en Guinée, Edéa au Cameroun, près de Brazzaville, en A. E. F., trois grandes réalisations qui doivent donner naissance à des noyaux industriels importants dès 1954.

En dehors de l'infrastructure et des sources d'énergie, la création d'une industrie exige des *capitaux*.

Ceux-ci peuvent, théoriquement, soit provenir de l'extérieur, soit être fournis par l'épargne locale. Le problème auquel on s'est attaché est donc double. Il consiste à la fois à favoriser l'investissement de capitaux extérieurs et à créer les éléments d'une véritable épargne.

Pour attirer vers eux les *capitaux extérieurs*, chaque territoire a pris un certain nombre de mesures fiscales dans le détail desquelles il n'est pas possible d'entrer, car elles varient d'un territoire à l'autre au gré des Assemblées locales ou des grands Conseils. Des mesures spéciales visent les investissements étrangers (en particulier pour éviter la double imposition ou pour permettre le rapatriement des bénéfices). D'autres mesures spéciales intéressent le transfert dans nos territoires d'Afrique des dommages de guerre, et en particulier des dommages de guerre d'Indochine.

Mais toutes ces mesures tendent simplement à alléger la charge pesant sur les profits réalisés par les capitalistes. Encore faut-il qu'il y ait un profit, sinon certain, au moins escomptable.

Or, en Afrique, les aléas de toute nouvelle entreprise — ou les moyens financiers nécessaires pour éliminer ces aléas — apparaissent fréquemment de nature et de taille à décourager le secteur privé livré à lui-même. Les frais de première installation, lorsqu'il faut faire venir d'Europe les machines, d'Europe aussi les ingénieurs et techniciens et leurs familles, qu'il faudra loger et peut-être, en cas de déboires, rapatrier, ces multiples difficultés que procurent les longues distances, les délais d'approvisionnement et de livraison, les inévitables surprises que provoquent les premiers essais, dans un milieu tout à fait spécial, font que l'expérimentation et les tentatives sont onéreuses. Alors même qu'une possibilité technique apparaît,

qu'une industrie semble devoir être théoriquement intéressante, le capitaliste hésite à se lancer, et s'il a peur du déficit, ce n'est pas l'assurance d'une réduction de l'impôt sur les bénéfices qui parviendra à le convaincre.

C'est pour tenir compte de ces obstacles que la puissance publique a pénétré directement dans le secteur industriel en intervenant, dans le cadre du plan, selon deux modalités simultanées :

— d'une part, elle a fondé des sociétés d'Etat ou d'économie mixte dont l'objet principal est de servir d'entreprises pilotes aux sociétés privées, de prendre à leur compte ces risques et ces aléas du nouveau;

— d'autre part, elle a organisé un crédit à bon marché et de grande envergure aux industries privées par l'intermédiaire d'un organisme spécial : la Caisse centrale de la France d'outre-mer.

Un exemple du premier type d'intervention est fourni par la Régie industrielle de la cellulose coloniale qui a démontré qu'on pouvait fabriquer de la pâte à papier à partir des essences hétérogènes telles que les fournit la forêt tropicale, 1 milliard 500 millions ont été nécessaires pour les essais de laboratoire d'abord, pour la construction ensuite d'une usine de petit format (6.000 tonnes annuelles de pâte).

Mais la démonstration faite, on peut maintenant proposer au secteur privé la création de véritables usines de pâte à papier rentables, c'est-à-dire de plus de 30.000 tonnes de capacité.

Le second type d'intervention a été utilisé pour toutes les entreprises privées, forestières, minières, agricoles, qui se sont créées ou modernisées grâce à des crédits de la Caisse centrale de la France d'outre-mer, à 5 ou 5 1/2 %.

Cet effort pour attirer et utiliser le capital métropolitain s'est accompagné d'un autre tendant à développer *l'épargne locale*.

Pour ce qui concerne les Européens installés dans nos territoires, les mêmes moyens ont été utilisés que pour les capitalistes métropolitains : prêts à bon marché, allocations en devises. Ces facilités ont également été accordées aux quelques indigènes qui présentaient les garanties techniques et financières normales : gros planteurs, commerçants, petits industriels. Mais ceci ne touchait pas l'ensemble de la masse autochtone. Pour qu'il y ait épargne, il faut évidemment qu'un

excédent apparaisse des moyens sur les besoins. Ces conditions sont loin d'être réalisées partout, l'Afrique Noire étant encore pauvre, mais elles se rencontrent de façon assez large dans certains territoires particulièrement favorisés, comme la Côte d'Ivoire et le Cameroun. Mais cet excédent des moyens sur les besoins ne suffit pas à créer l'épargne. Il faut encore que soit créé l'esprit d'épargne, c'est-à-dire de prévoyance, qui est fort peu développé.

Il était vain de compter pour cette création sur la propagande ou sur les effets, obligatoirement très lents, de l'éducation générale des masses. Le crédit agricole mutuel, c'est-à-dire approvisioné par des dépôts consentis par certains pour permettre des avances aux autres, ne pouvait que végéter. Il était nécessaire, là encore, que la puissance publique intervienne, pour amorcer, pour créer un crédit qui lui-même provoquerait l'épargne. A cet effet ont été créées des caisses publiques approvisionnées au départ par les fonds publics et destinées à consentir aux autochtones un crédit à bon marché pour effectuer des opérations déterminées. Le résultat attendu est triple :

— d'une part, les prêts consentis doivent permettre une amélioration de la situation économique ou sociale des emprunteurs (achats de camions, de machines agricoles, constructions...);

— d'autre part, les emprunteurs seront tenus à épargner sur leurs recettes normales pour faire face aux remboursements auxquels ils se sont engagés;

— enfin, au moyen de ces remboursements, qui constituent normalement une recette permanente, la caisse créée pourra consentir de nouveaux prêts.

Avec un certain recul au bout d'un certain temps, on peut espérer créer le véritable esprit d'épargne par tache d'huile, et que certains indigènes, plutôt que de conserver par devers eux des sommes d'argent ou que de dépenser par principe la totalité de leur avoir, consentiront à déposer dans la caisse, moyennant intérêt, l'excédent de leurs moyens sur leurs besoins.

C'est dans ce but et dans cet esprit que le F. I. D. E. S. a financé au Cameroun, en A. E. F. et à Madagascar trois sociétés mixtes qui sont des institutions polyvalentes de crédit. Au total, jusqu'à présent, l'effort des finances publiques consenti dans ce but se chiffre à 700 millions.

De façon beaucoup plus limitée, des *sociétés immobilières* fondées dans plusieurs territoires tendent au même but de créer un capital autochtone.

Enfin, touchant à la fois au sens de l'épargne et à celui de la solidarité communautaire, des crédits importants ont été consentis, avec un bonheur d'ailleurs inégal, à des *sociétés coopératives.*

Tous ces moyens n'ont pas encore abouti à créer une véritable épargne indigène active. En Côte d'Ivoire, par exemple, on estime à 5 milliards C. F. A. les moyens de paiement dormant dans des caisses et constituant une épargne inactive. On peut tout de même espérer que le mouvement amorcé ainsi depuis quatre ans à peine portera peu à peu ses fruits, aidé par le développement économique constaté depuis le même laps de temps.

En admettant que soient réunis en un lieu donné des conditions suffisamment favorables pour ce qui concerne l'infrastructure de base, l'énergie et les capitaux, le problème de la *main-d'œuvre qualifiée* reste à résoudre. Sauf exception, il est difficile de concevoir une industrie tropicale rentable qui fonctionnerait en utilisant, à tous les échelons autres que le plus bas, des Européens. Le technicien européen est obligatoirement très cher. Il a une famille. Il ne s'expatrie que moyennant certaines conditions, onéreuses pour l'employeur. Il doit rentrer en Europe assez fréquemment. Il est, en outre, assez fragile sous des climats qui ne sont pas le sien.

En définitive, les frais que comporte l'utilisation d'une main-d'œuvre qualifiée européenne dans un travail exigeant un effort physique soutenu cessent d'être payants assez rapidement pour une entreprise tropicale. Il convient donc de former une main-d'œuvre qualifiée autochtone suffisante en nombre et en qualité.

Tous les systèmes de formation ont été utilisés simultanément. Les écoles professionnelles, qui groupent aux dernières statistiques plus de 11.000 élèves (pour les territoires considérés), les centres d'apprentissage, les cours de formation professionnelle accélérée sont la marque de l'effort consenti, sur ce point, par la puissance publique. Simultanément, une formation très importante a été réalisée par le secteur privé, dans plusieurs branches et dans tous les territoires, par le simple contact des ouvriers ou manœuvres qualifiés autochtones avec les techniciens européens.

Depuis quelques années, et grâce en particulier aux grandes entreprises métropolitaines introduites dans nos territoires d'outre-mer pour la réalisation des grands travaux du plan, le « potentiel ouvrier » de ces territoires s'est considérablement augmenté.

*
* *

Ainsi, tous les efforts ont-ils été effectués pour réunir ces conditions économiques essentielles sans lesquelles aucune industrialisation n'est possible.

Ces efforts ont-ils été couronnés de succès ? Il est bien tôt pour répondre, dans quelque sens que ce soit. A tout le moins peut-on affirmer qu'il existe déjà dans nos territoires du sud du Sahara un démarrage industriel, un noyau d'entreprises relativement important.

Les huileries d'arachide installées au Sénégal ont une capacité égale à la totalité de la production de ce territoire. Les huileries de palme construites sur la côte française d'Afrique peuvent traiter dès maintenant 20.000 tonnes d'huile et leur capacité peut être doublée.

Le secteur de l'*industrie alimentaire* comprend féculeries et moulins en A. O. F., conserveries et sucreries à Madagascar et de multiples entreprises, parmi lesquelles les rizeries, les brasseries et les fabriques de jus de fruits tiennent la première place.

L'*industrie textile* a démarré véritablement en 1949. Trois usines existent en A. O. F. qui consomment annuellement 3.000 tonnes de coton; une autre vient d'être construite au Cameroun, et une enfin est en cours de création en Oubangui, qui compte produire 1.500 tonnes par an de tissu de coton.

Dans le *secteur forestier*, on compte plus de cent cinquante scieries de petite et moyenne importance et trois entreprises à la fois de grande capacité et de technique ultra-moderne; deux d'entre elles ont été construites au Cameroun, qui peuvent chacune débiter 50.000 mètres cubes de bois; la troisième est une usine de bois déroulé et de contre-plaqué, de capacité équivalente.

L'*industrie du bâtiment* a fait, depuis six ans, d'extraordinaires progrès. Ne comptons pas les grandes entreprises venues de la métropole pour réaliser les travaux d'équipement et qui

peuvent, ces travaux achevés, se replier intégralement vers la France. Mais les entreprises locales de bâtiment et de travaux publics se sont partout multipliées; en même temps sont apparues des entreprises fabriquant des matériaux de construction (on fabrique 100.000 tonnes de ciment par an en A. O. F., soit le tiers de la consommation fédérale).

Dans le secteur des *industries diverses*, un peu partout, et presque chaque jour, de nouvelles créations apparaissent. Signalons, pour nous limiter aux plus importantes, qu'on fabrique de l'air liquide à Dakar, à Abidjan, à Douala; des chaussures au Sénégal (250.000 paires par an), à Madagascar, à Brazzaville; des cigarettes à Yaoundé, en A. O. F., à Madagascar.

Indiquons enfin qu'en A. O. F., la nouvelle *industrie minière* peut transformer l'aspect économique de la Fédération. En Guinée, l'exploitation de mines de fer et de mines de bauxite fournira sous peu au port de Conakry un tonnage à l'exportation de plus de 2 millions de tonnes. A partir de ces minerais et grâce à la force motrice que doit fournir le barrage (en construction) des Grandes Chutes, une industrie de l'aluminium est envisagée. Avec les carrières de phosphates exploitées au Sénégal et les mines de fer et de cuivre décelées en Mauritanie, l'activité minière peut, en quelques années, prendre en A. O. F. la première place.

Il faut dire aussi que dans cette industrialisation, dont on vient de dresser un tableau très général, un rôle difficilement appréciable mais important est joué par ce que nous pourrions appeler l'artisanat modernisé, qui depuis la guerre s'est équipé de petites machines et de moteurs et atteint un peu partout à la petite industrie.

En définitive, cette industrialisation de l'Afrique est plus avancée qu'on ne le pense. Et sa progression semble devoir être rapide. Doit-on l'accélérer encore ? Cela n'est pas certain, car un excès de rapidité dans la transformation de la structure économique de l'Afrique ne va pas sans inconvénient.

Inconvénients économiques d'abord. Si l'Afrique s'éveille au monde industriel moderne en 1950 seulement, au moins faut-il qu'elle profite de son retard et qu'on ne lui impose pas tous les stades et toutes les aventures qu'ont subis et connus l'Europe et l'Amérique. Aujourd'hui, une certaine spécialisation s'est établie dans chacune des grandes régions mondiales. Un certain

équilibre s'est établi, non sans mal. Il serait dangereux de laisser l'Afrique se lancer à ses risques et périls au travers de cet équilibre et produire des marchandises dont on peut savoir d'avance qu'elles sont produites ailleurs en suffisance, ou mieux et moins cher.

Mais surtout, les inconvénients d'une envolée trop rapide vers l'industrialisation sont d'ordre social. La structure traditionnelle a sa valeur, et toute action, tout événement qui la détruit s'avère vite comme désastreux. Or, la concentration urbaine à laquelle nous assistons non sans une certaine inquiétude, du fait de l'industrialisation, la prolétarisation d'une partie de la population, comportent des dangers analogues dans leur structure à ceux constatés en Europe mais décuplés dans leur importance. Il y a, par exemple, un problème démographique. La mécanisation de l'agriculture n'a pas encore donné en Afrique de résultats satisfaisants. Il faut donc maintenir dans l'activité agricole un nombre suffisant d'individus pour que la population soit nourrie et pour que les industries à base de produits du sol soient approvisionnées. Le Cameroun, par exemple, dont la superficie est égale aux trois quarts de celle de la métropole, est peuplé comme les trois quarts de Paris. (Encore est-il parmi les plus favorisés de nos territoires d'outre-mer sur ce chapitre de la démographie.) Aussi ne peut-on s'empêcher de penser, quand on constate que la ville de Douala a vu sa population croître de 100.000 âmes en quelques années, que ces 100.000 personnes posent un problème quotidien de ravitaillement dont on demande la solution à une agriculture diminuée de 100.000 unités.

Cette concentration urbaine cause de difficiles problèmes sanitaires, mais ceux-ci sont moins importants que la dissolution d'une cellule qui joue un rôle capital en Afrique et qui est la « famille », en un sens très large du terme. Le rôle du chef de famille, des notables, de ce qu'on pourrait appeler le gouvernement des raisonnables, qui va le jouer chez les salariés ? Du mieux qu'on a pu, ont été créés des services sociaux pour traiter ces problèmes. Certains employeurs ont essayé de remédier aux inconvénients les plus graves.

Mais, en définitive, du point de vue social, l'industrialisation et le développement économique ont été un peu rapides en Afrique Noire depuis six ans. Cela ne veut pas dire qu'il faut

ralentir. Cela signifie qu'il faut se garder d'accélérer sans mesure un mouvement de modernisation économique dont la vitesse dépasse déjà celle de l'évolution des mentalités et de l'état d'esprit des populations.

En outre, puisque nous évoquions tout à l'heure la nécessité d'une coordination économique entre les trois pays d'Afrique du Nord, on peut maintenant se demander si cette coordination ne doit pas s'étendre aux territoires d'outre-mer.

Il n'est plus exact de prétendre que ces deux économies sont indépendantes et l'une et l'autre directement reliées à l'Europe sans liaisons entre elles. La transformation de produits tropicaux par les usines d'Afrique du Nord et le débouché que peut constituer pour ces produits une population arabe de 20.000.000 de consommateurs prennent une importance croissante.

Dans l'autre sens, certaines industries d'Afrique du Nord qui ne peuvent lutter avec la concurrence métropolitaine parce que la qualité de leur fabrication n'est pas suffisante ou pour tout autre raison, peuvent trouver au sud du Sahara une clientèle dont les moyens sont sans doute restreints, mais dont la masse est intéressante. Les manufactures de tabac d'Algérie connaissent l'importance de ce débouché.

Quant aux grandes exploitations minières et aux « combinats » industriels qui peuvent en naître, le problème qu'elles posent si on veut en tirer le maximum est bien évidemment celui d'une organisation d'ensemble, celui d'une coordination.

Ceci ne veut pas dire qu'il faut tenir pour négligeables l'organisation administrative ou le statut juridique des Etats et territoires intéressés. Aucun des essais tentés dans ce sens n'a jamais abouti, parce qu'il se cache, sous les apparences de ce qu'on appelle des particularismes administratifs ou des susceptibilités locales, une solide réalité politique, sociale, historique, dont l'importance ne doit pas être sous-estimée.

A vouloir tout coordonner, tout rassembler sous une autorité commune, on n'aboutit pas. Mais on peut aboutir par un système de liaisons administratives et professionnelles, organisé pour chacun des grands secteurs économiques, à cette coordination progressive des industries africaines qui semble chaque jour davantage s'imposer comme une nécessité. C'est ce programme qui tend à s'élaborer sur l'initiative de l'ambassadeur Erik Labonne au sein du Comité d'organisation des zones industrielles de l'Union française.

F.-X. Mourruau.

V

PROBLÈMES DE POLITIQUE ÉCONOMIQUE

1. — L'ORGANISATION MONÉTAIRE DES PAYS D'OUTRE-MER DE L'UNION FRANÇAISE

Bien qu'elle soit fondée sur un grand nombre d'institutions, l'organisation monétaire de l'Union française forme un tout cohérent. S'il existe neuf organismes d'émission de statuts différents et opérant chacun selon ses règles propres [1], le fait fondamental réside moins dans cette diversité que dans le rattachement des monnaies ainsi émises au franc de la métropole [2]. C'est ce rattachement qui, malgré l'absence de conception d'ensemble, assure l'unité du système. Sans doute, les francs d'outre-mer forment-ils aujourd'hui plusieurs groupes de valeurs différentes [3]; mais il reste toujours possible de dire, comme avant la guerre, qu'il n'existe qu'une seule monnaie de l'Union française, le franc, par rapport auquel les autres demeurent de simples unités de compte.

La guerre a, toutefois, doublement affecté l'organisation monétaire des pays d'outre-mer. En premier lieu, il est apparu difficile de maintenir dans ces pays les anciens systèmes d'émis-

1. Ces organismes sont la Banque de France, la Banque de l'Algérie et de la Tunisie, la Banque d'Etat du Maroc, la Banque de l'Afrique Occidentale (A. O. F.-Togo), la Caisse centrale de la France d'outre-mer (A. E. F., Cameroun, Saint-Pierre-et-Miquelon, Réunion, Martinique, Guadeloupe, Guyane), la Banque de Madagascar et des Comores, l'Institut d'émission des Etats du Laos, du Cambodge et du Vietnam, la Banque de l'Indochine (Etablissements français de l'Inde, Etablissements français de l'Océanie, Nouvelles-Hébrides, Nouvelle-Calédonie), et enfin, en Côte française des Somalis, le Trésor public qui assure directement l'émission du franc de Djibouti.

2. Sous réserve du cas du franc de Djibouti, de la roupie des Indes françaises et du franc des Nouvelles-Hébrides.

3. Cf. annexe I.

sion monétaire, fondés sur l'octroi de privilèges à quelques groupes d'intérêts privés. Ces systèmes s'avéraient inconciliables avec la politique nouvelle que l'on entendait suivre, en fonction des besoins propres de chaque territoire et de ses possibilités de développement. En second lieu, dès la fin des hostilités, il a fallu entreprendre un important effort pour rétablir et consolider l'unité du régime monétaire, rompue pendant la période de guerre. Nous avons ainsi assisté depuis quelques années à une double évolution, qui tendait, d'une part, à assurer la prépondérance de l'intérêt général dans le domaine de l'émission et du crédit et, d'autre part, à consolider les principes et les mécanismes nécessaires à la cohésion de la zone franc.



Le régime de l'émission et du crédit subit aujourd'hui, dans les pays d'outre-mer de l'Union française, une évolution qui est depuis longtemps parvenue à son terme dans les pays plus développés. Cette évolution se manifeste par une profonde transformation du statut juridique et du rôle des instituts d'émission, ainsi que du cadre dans lequel s'exerce l'activité bancaire. Les principales étapes en sont marquées par le passage du régime de l'institut d'émission privé au régime de l'institut d'émission public, du régime de l'institut d'émission « à tout faire » au régime de l'institut d'émission « banque des banques », du régime du crédit monopolisé au régime de la concurrence bancaire libre puis organisée.



Plus personne ne conteste, de nos jours, que le droit de battre monnaie, véritable privilège régalien, doive être exercé par la puissance publique, et si des divergences se manifestent encore quant aux modalités d'application, le principe même ne se trouve plus en cause.

L'attribution d'un privilège d'émission confère, en effet, de très larges pouvoirs. Exercés par la puissance publique, en vue de l'intérêt général, ils lui permettent de régulariser la distribution du crédit et d'agir sur l'orientation ou le rythme de l'activité économique. Confiés à des intérêts privés, ils devien-

nent un moyen de procurer à quelques groupes de larges bénéfices, un instrument pour favoriser ou défavoriser d'autres groupes d'affaires. Le choix entre le système de l'institut d'émission public et le système de l'institut d'émission privé ne recouvre donc nullement l'option classique entre l'économie libérale et l'économie dirigée. Alors que le premier peut s'insérer dans n'importe quel cadre économique, le second porte une très grave atteinte au principe de la libre concurrence, en conférant à certains intérêts privés une influence par trop considérable sur l'ensemble de la vie économique et politique des territoires intéressés. Ses inconvénients sont, d'ailleurs, encore plus marqués dans des pays peu développés où la concentration des capitaux entre quelques mains est plus facile à obtenir, et où la population doit être davantage protégée contre les abus des monopoles.

Aussi bien, dès avant la guerre, les statuts des banques privilégiées d'outre-mer consacraient-ils le principe du droit de regard de la puissance publique. Celle-ci participait au capital de certains instituts d'émission et y nommait parfois des administrateurs d'Etat et des commissaires du gouvernement. La portée de ces dispositions était toutefois fort limitée, et les pouvoirs publics n'avaient, en fait, que très peu de moyens d'action, et même de contrôle, à l'égard de la politique suivie par les instituts d'émission. Les nombreuses réformes opérées en ce domaine pendant et depuis la guerre ont largement modifié la physionomie du système. En Afrique Equatoriale française, au Cameroun, dans les nouveaux départements et à Saint-Pierre-et-Miquelon, le privilège exercé par des banques privées a été transféré à un établissement public, la Caisse centrale de la France d'outre-mer, en 1942 et 1944 [4]. La Banque de l'Algérie et de la Tunisie a été nationalisée en 1946 [5]. Depuis la réforme monétaire du 17 mars 1949, le Trésor assure directement l'émission en Côte française des Somalis à la place de la Banque de l'Indochine, et par décret du 28 décembre 1951, le privilège d'émission de la piastre indochinoise a été transféré à un nouvel établissement public, l'Institut d'émission des

4. Cf. ordonnances du 24 juillet 1942 et du 4 décembre 1942, article 3 de l'Ordonnance du 24 février 1944 transformant la Caisse centrale de la France libre en Caisse centrale de la France d'outre-mer, Ordonnances des 27 juin et 28 août 1944.

5. Loi du 17 mai 1946.

Etats du Laos, du Cambodge et du Vietnam. En Nouvelle-Calédonie, dans les Etablissements français du Pacifique et dans les Etablissements français de l'Inde, la Banque de l'Indochine continue à exercer le privilège de l'émission, mais aux termes de la loi du 25 septembre 1948, ce système n'est maintenu qu'à titre provisoire. A Madagascar, le privilège exercé par la Banque de Madagascar a été renouvelé par une loi du 29 mars 1950 qui a apporté d'importantes modifications au statut de cet établissement. La Banque de Madagascar a été transformée en une société d'économie mixte dont le capital est détenu à concurrence de 56 % par la puissance publique, tandis que son conseil d'administration se compose désormais de quatre représentants de l'Etat et de quatre représentants du territoire [6], qui siègent à côté de six représentants des actionnaires privés. Enfin, désireux de régler le problème de l'émission en Afrique Occidentale française et au Togo, où le privilège exercé par la Banque de l'Afrique Occidentale est venu à son terme depuis 1949, le gouvernement a soumis au Parlement un article de loi qui tend à doter ces territoires d'un régime analogue à celui de Madagascar [7]. Il semble donc que, là encore, l'on s'oriente vers une transformation de la banque investie du privilège en une société d'économie mixte à participation majoritaire de capitaux publics.

Il est cependant permis de se demander si la solution adoptée pour Madagascar marque un réel progrès. Cette solution se présente, en apparence, comme un compromis entre les tendances nouvelles et le maintien d'un régime condamné dans les esprits comme dans les faits. Un tel compromis, qui témoigne du désir de ne pas rompre trop brusquement avec le passé, pourrait, à la rigueur, se justifier, s'il était certain que la nouvelle répartition du capital et des postes d'administrateurs suffît à assurer d'une manière indiscutable la prépondérance de l'intérêt général au sein des organismes d'émission. Il est permis de douter qu'une faible majorité en faveur de la puissance publique permette d'aboutir à ce résultat. Cette majorité de droit est, en effet, largement illusoire. Sans même reprendre ici les observations souvent faites sur les insuffisances du sys-

6. Plus exactement : 3 représentants de Madagascar et 1 représentant des Comores.

7. Article 73 du projet de loi n° 3135 relatif à diverses dispositions d'ordre financier applicables à l'exercice 1952.

tème des administrateurs d'Etat, on notera seulement qu'une majorité publique formée par des représentants des assemblées locales intéressées, d'opinions, sans doute, très diverses, et par des fonctionnaires métropolitains de ministères différents ne présente, en aucune façon, l'unité de vues et la cohésion nécessaires pour qu'elle soit efficace.

Même si l'on devait continuer d'admettre une certaine représentation du secteur privé au sein des organismes d'émission, il conviendrait, semble-t-il, de s'inspirer (plutôt que du régime de Madagascar) de la réforme qui vient d'être opérée au Congo belge [8]. Dans ce territoire, le privilège précédemment exercé par une société privée, la Banque du Congo belge, a été transféré à une « association de droit public », la Banque centrale du Congo belge et du Ruanda-Urundi, qui doit commencer ses opérations le 1er juillet 1952. Son capital est souscrit à concurrence de 80 % par des collectivités et organismes publics ou semi-publics, le reliquat étant réservé à des actionnaires privés. La faiblesse de cette participation du secteur privé suffit à en marquer le caractère très particulier. Elle a pour seul objet « de permettre à l'opinion publique coloniale d'exercer, par le truchement de l'assemblée générale, un droit de critique et d'interpellation [9] ». Mais les organes de direction et d'administration de la Banque sont nommés par les pouvoirs publics qui exercent ainsi une influence décisive sur la gestion du nouvel institut.

La réforme opérée au Congo belge mérite de retenir l'attention à un autre titre. Elle fournit, en effet, un exemple particulièrement significatif de l'évolution du rôle joué par un institut d'émission à mesure que se développe l'économie du territoire où il exerce son privilège et que le réseau bancaire tend à y devenir plus dense. Le nouvel institut d'émission du Congo belge doit exercer les fonctions d'une banque des banques. Il est doté de pouvoirs très étendus pour contrôler et diriger la distribution du crédit. Parallèlement, il est appelé « à laisser aux banques privées le champ normal de leurs activités » [10] et se trouve notamment soumis, en matière d'escompte, à la règle

8. Cf. à ce sujet l'article du professeur Leduc dans le numéro du 29 mars 1952 de *Marchés coloniaux*.
9. Extrait du rapport du Conseil colonial sur le projet de décret autorisant la création de la Banque centrale du Congo belge et du Ruanda-Urundi.
10. Extrait du rapport du Conseil colonial.

classique des trois signatures. Il n'est pas douteux que l'adoption de ces principes, qui se sont presque universellement imposés, constitue un très important progrès. Il est, en effet, difficile de concevoir qu'un institut d'émission puisse jouer, avec l'impartialité et l'autorité nécessaires, le rôle d'organisme directeur de la politique de crédit, s'il est en même temps le concurrent des autres banques. Tel est cependant encore le cas de certains instituts d'émission de l'Union française, en dépit des tendances qui se manifestent aujourd'hui en faveur d'une séparation plus marquée des fonctions monétaires et bancaires.

Que cette séparation n'ait pu être assurée dès l'origine, il n'y a pas lieu de s'en étonner, car dans les territoires où l'institut d'émission était souvent le seul établissement à mettre des guichets à la disposition du public, il était normal qu'il fût habilité à pratiquer l'escompte direct [11]. Du moins doit-on regretter les conséquences actuelles de cet état de choses, surtout lorsque l'organisme privilégié a conservé un statut de banque privée et peut être tenté d'utiliser les moyens d'information et les pouvoirs dont il dispose à l'égard des autres établissements de crédit pour les concurrencer plus efficacement. Il est particulièrement fâcheux, à cet égard, qu'un même établissement privé puisse être appelé à exercer simultanément des fonctions de banque d'émission, de banque de dépôts et de banque d'affaires. Les statuts de certains instituts d'émission de l'Union française ont permis ce cumul, non seulement en n'instituant pas la règle des trois signatures, ce qui pouvait parfois se justifier, mais surtout en ne limitant pas au domaine du court terme [12] les opérations de crédit autorisées. Sans doute, les dispositions statutaires qui donnent, ou qui donnaient, à certaines banques d'émission la possibilité de prendre des participations dans des sociétés privées ou de faire des opérations à long terme soumettent-elles la réalisation de ces opérations à des conditions très restrictives [13]. En particulier,

11. Cf. annexe II : Accroissement du nombre des agences bancaires en Afrique Noire et à Madagascar de 1939 à 1952.

12. Ou, à la limite, du court terme et du réescompte à moyen terme.

13. Sauf autorisation spéciale du ministre de la France d'outre-mer, la Banque de l'Afrique Occidentale ne peut prendre des participations dans des sociétés privées que pour un montant égal au quart de ses réserves. Pour la Banque de l'Indochine, ce plafond était fixé à la moitié de ses réserves. Les nouveaux statuts de la Banque de Madagascar prévoient que celle-ci n'est pas autorisée à prendre des participations, sauf, à la demande ou avec l'autorisation du ministre de la

elles prévoient le plus souvent que le montant des prises de participations ne pourra excéder une certaine fraction des réserves, sauf autorisation spéciale des pouvoirs publics. Mais l'expérience a montré l'inefficacité de ces règles. Il existe d'ailleurs plusieurs moyens, pour un institut d'émission d'outre-mer, de développer ses opérations de banque d'affaires tout en respectant la lettre de ses statuts. Il peut, par exemple, procéder à l'amortissement systématique de ses participations, même si leur valeur réelle n'a pas cessé d'augmenter, afin de les faire figurer à son bilan pour une somme inférieure au montant autorisé. Il peut également prendre des participations dans une société financière qu'il contribue à créer et soutenir ensuite cette entreprise par des avances à court terme prorogées ou des crédits de réescompte à moyen terme. De telles pratiques sont fréquentes. Elles expliquent que certains instituts d'émission aient pu jouer un rôle de premier plan parmi les banques d'affaires françaises [14].

Il est inutile d'insister sur les inconvénients d'un système où l'institut d'émission, largement soumis à l'influence des intérêts privés, peut cumuler avec son monopole d'émission des fonctions de banque de dépôts et de banque d'affaires. Ce système donne à l'institut d'émission et aux groupes privés qui lui sont liés de tels pouvoirs que l'influence de ces groupes finit par s'exercer non seulement sur l'orientation économique, mais sur la vie administrative et politique des territoires intéressés.

Aussi bien assiste-t-on depuis plusieurs années à un effort

France d'outre-mer et du ministre des Finances, dans des organismes ou entreprises présentant un caractère d'intérêt général pour les territoires où elle exerce l'émission et sans que le total de ces participations puisse excéder la moitié de ses réserves. Quant à la Banque d'Etat du Maroc, bien qu'une disposition finale de l'article 2 de ses statuts l'habilite à faire « toutes affaires pouvant rentrer dans les opérations d'une institution de banque », son portefeuille titres ne comprend, en fait, que des titres de la dette flottante.

14. Les participations de la Banque de l'Indochine figuraient à son bilan au 31 décembre 1947 pour 77 millions de francs, montant évidemment dérisoire en regard de l'importance du portefeuille titres de cet établissement. Lors de l'Assemblée générale extraordinaire du 8 décembre 1948 de la Banque de l'Indochine, le président du Conseil d'administration de cette banque devait d'ailleurs déclarer : « En dehors des territoires où il exerce le privilège de l'émission, notre Etablissement a principalement exercé une activité de banque d'affaires. C'est sous cette qualification que nous vous proposons de nous placer. » A une tout autre échelle que la Banque de l'Indochine, la Banque de l'Afrique Occidentale joue également un rôle de banque d'affaires. La Banque de Madagascar paraît, en revanche, s'être assez généralement tenue à l'écart de ce genre d'activité.

pour cantonner les instituts d'émission d'outre-mer dans leur rôle normal de banque des banques. Cette évolution est plus ou moins marquée selon les territoires [15]. Elle est particulièrement accusée en A.E.F., au Cameroun et dans les départements d'outre-mer, territoires où la Caisse centrale de la France d'outre-mer remplit les fonctions d'institut d'émission qui étaient auparavant exercées par la Banque de l'Afrique Occidentale et les Banques privilégiées des vieilles colonies. Tandis que ces établissements continuent d'apporter leur concours à l'économie locale dans les mêmes conditions que les autres banques non privilégiées, la Caisse centrale s'abstient de pratiquer l'escompte direct et se borne à orienter la distribution du crédit par le mécanisme classique du réescompte et des avances sur effets publics [16]. Ce système, qui peut fonctionner avec un personnel très réduit, et donc à très peu de frais, permet d'appliquer des taux d'intérêts aussi bas que la situation économique l'exige. Il donne à la monnaie un gage solide et renforce la position morale de l'institut d'émission qui, n'entrant pas en concurrence avec les autres banques, ne peut voir suspecter son impartialité [17].

15. Nous ne parlerons pas de l'Afrique du Nord. En effet, le statut de la Banque d'Etat du Maroc résulte d'une convention internationale, l'Acte d'Algésiras. Quant à la Banque de l'Algérie et de la Tunisie, elle est nationalisée depuis 1946. Elle ne se limite pas aux fonctions de « banque des banques » et consent des crédits directs à court terme, mais sa nationalisation donne aux autres banques des garanties suffisantes d'impartialité. Elle n'a d'ailleurs jamais traité d'opérations de banque d'affaires.

16. Aux termes de ses statuts, la Caisse centrale est habilitée à pratiquer toutes les opérations qui étaient permises aux instituts d'émission dont elle a repris le privilège. C'est donc par suite d'une abstention volontaire qu'elle ne consent pas de crédits directs à court terme. Elle pourrait le faire, sans sortir du rôle qu'elle s'est assigné, si, dans certains cas exceptionnels, il n'existait pas d'autre moyen pour elle d'agir sur le marché de l'argent. Il n'est pas mauvais qu'un institut d'émission conserve cette faculté, dès lors qu'il est certain qu'il ne risque pas d'en faire un usage abusif.

17. La Caisse centrale joue également le rôle de Caisse d'équipement dans les territoires qui relèvent du ministre de la France d'outre-mer et dans les départements d'outre-mer. Mais il ne peut y avoir de confusion entre ses fonctions d'institut d'émission et ses fonctions d'établissement de crédit à moyen ou à long terme. Les opérations d'émission et les opérations d'investissements sont confiées à deux services entièrement distincts dont les comptabilités sont séparées et publiées au *Journal officiel* sous les rubriques « Service de l'émission » et « Service des investissements ». Les opérations d'investissements sont financées, à l'exclusion de tout recours à l'émission, au moyen des ressources à long terme que le Parlement accorde à la Caisse centrale. Les nombreux contrôles qui entourent la gestion de la Caisse du fait de son statut d'établissement public (Conseil de surveillance, Comité des censeurs, Commission de vérification des comptes des entreprises publiques) garantissent d'ailleurs que cet organisme n'utilise pas ses pouvoirs monétaires pour le financement du plan. Le

La réforme du régime de l'émission qui vient d'être opérée en Indochine s'inspire, en partie, de certains de ces principes. Aux termes de ses statuts, le nouvel institut d'émission doit gager la circulation fiduciaire à concurrence de 50 % sur son encaisse et, pour le surplus, sur des avances temporaires aux Trésors des Etats associés [18], sur des effets publics pris en pension et sur des valeurs causées par des opérations d'importation et d'exportation. Les opérations de crédit privé se trouvent donc soumises à des règles beaucoup plus strictes que sous le régime d'émission antérieur.

En Côte française des Somalis, le Trésor assure l'émission monétaire depuis 1949. Il n'exécute, à ce titre, que des opérations de transferts, comme les « Currency boards », instituts d'émission publics des colonies britanniques.

A Madagascar, en revanche, la loi du 29 mars 1950 sur le régime de l'émission n'a pas réduit les fonctions bancaires de l'institut privilégié. Elle les a même étendues, puisque la Banque de Madagascar s'est vu reconnaître la faculté d'assurer le réescompte des effets à moyen terme, alors que ses attributions étaient auparavant limitées au domaine du court terme. Mais l'échec des amendements déposés au cours des débats parlementaires en vue de permettre à la Banque de Madagascar de consentir également des crédits directs à moyen terme a nettement témoigné de la volonté du Parlement de s'opposer au cumul par un même organisme des fonctions de banque d'émission et de banque d'affaires. Ce cumul cesserait également de pouvoir être exercé par la Banque de l'Afrique Occidentale, si le Parlement adoptait le projet de loi déposé par le gouvernement, qui tend à renouveler le privilège de cette banque en la dotant d'un statut semblable à celui de la Banque de Madagascar.

cumul des fonctions d'institut d'émission et d'organisme de crédit à moyen ou à long terme ne présente guère d'inconvénients s'il est exercé par un établissement public bien contrôlé et publiant des situations comptables claires et distinctes pour chacune de ces fonctions. En revanche, ce cumul peut devenir très dangereux, s'il profite à des établissements plus ou moins soumis à l'influence d'intérêts privés.

18. Ces avances aux Trésors des Etats ne sont évidemment pas conformes à l'orthodoxie monétaire et les statuts du nouvel institut d'émission comportent, à cet égard, des dangers qu'il serait vain de dissimuler. Du moins a-t-on cherché à se prémunir contre ces dangers en fixant une procédure assez rigoureuse pour l'octroi de ces avances (décision du Conseil d'administration prise à l'unanimité) et en leur assignant un plafond (le tiers de la circulation monétaire inscrite au bilan d'entrée).

*
* *

La tendance à fonder l'action des instituts d'émission d'outre-mer sur des principes plus orthodoxes que par le passé est donc très générale. Elle s'accompagne d'un effort pour organiser d'une manière plus rationnelle l'activité bancaire dans les pays d'outre-mer de l'Union française. Alors qu'avant la guerre, certains instituts privilégiés joignaient à leur monopole de l'émission un véritable monopole du crédit, les années qui suivirent ont permis d'assister outre-mer à un très important développement du réseau bancaire. En particulier, les banques métropolitaines ont ouvert de très nombreuses agences, notamment en Afrique Noire [19]. Ce développement de la concurrence bancaire a été très opportun, dans la mesure où il a mis fin aux quasi-monopoles qui existaient parfois avant la guerre; et dans l'ensemble, ses effets ont certainement été très heureux pour les territoires où il s'est produit. Néanmoins, il n'est pas douteux que ce développement de la concurrence bancaire pourrait à son tour prêter à certains abus, si l'on ne parvenait pas à perfectionner rapidement l'organisation du crédit. D'importants efforts ont déjà été faits dans ce sens au cours des dernières années. Un Conseil algérien du crédit a été créé, ainsi qu'une « Centrale des risques » algérienne [20]. Un service de centralisation des engagements bancaires fonctionne à la Banque d'Etat du Maroc. Une centrale des risques existe également à Madagascar et, tout récemment, un protocole conclu entre la Banque de Madagascar et les trois autres banques du territoire a décidé que les quatre établissements soumettraient désormais à une « commission de confrontation des risques » les demandes de crédits qui porteraient à plus de 50 millions de francs C.F.A. le montant des facilités accordées à une même entreprise. Aux Antilles et à la Réunion, la Caisse centrale de la France d'outre-mer fait également fonctionner des centrales de risques locales, mais cet établissement a échoué, jusqu'ici,

19. Cf. Annexe II.
20. Cf. Décret n° 47-209 du 16 janvier 1947 fixant les conditions d'application en Algérie, des lois relatives à l'organisation du crédit et à la réglementation de la profession bancaire; Arrêté du 7 février 1948 portant organisation et fonctionnement du Conseil algérien du crédit; article 34 de la loi n° 50-586 du 27 mai 1950. En ce qui concerne la Tunisie, la législation métropolitaine relative à l'organisation du crédit n'y a pas été étendue comme à l'Algérie. Cependant des règles à peu près analogues ont été instituées sous forme d'accords bancaires.

dans ses efforts pour créer une organisation du même type en A.E.F. et au Cameroun, et la Banque de l'Afrique Occidentale n'y est pas parvenu davantage en A.O.F. et au Togo.

Malgré ces efforts plus ou moins fructueux, l'organisation du crédit et ses méthodes de distribution laissent encore beaucoup à désirer dans les territoires d'outre-mer. Aussi peut-on considérer comme très heureuses les dispositions prises par l'article 30 de la loi n° 51-592 du 24 mai 1951 [21], qui crée auprès de la Banque de France un Comité monétaire de la zone franc. Placé sous la présidence du gouverneur de la Banque de France, ce Comité est composé des gouverneurs ou présidents des instituts d'émission de la zone franc, des représentants des principaux établissements de crédit opérant outre-mer et des représentants des ministres intéressés. En dehors de ses attributions proprement monétaires, dont il sera question plus loin, ce Comité est chargé d'exercer pour les départements d'outre-mer et pour les territoires relevant du ministre de la France d'outre-mer, les attributions dévolues au Conseil national du crédit par l'article 13 de la loi du 2 décembre 1945. Il se trouve ainsi habilité à prendre à l'égard des banques placées sous son autorité des décisions de caractère individuel ou général et, notamment, à réglementer la technique du crédit, à fixer les tarifs, à organiser la concurrence et à créer des services communs, en particulier pour la centralisation des risques. La création de ce Comité marque donc une étape qui pourra être d'une très grande importance dans l'organisation du crédit outre-mer. Destinée à assurer dans le domaine monétaire et bancaire une meilleure coordination entre les différents pays de l'Union française, cette réforme s'inscrit dans une politique d'ensemble qui vise à renforcer la cohésion de la zone franc.

* * *

L'unité de la zone franc, dont dépendent pour une large part la solidité et la prospérité de l'Union française, doit être assurée dans les rapports avec l'étranger des territoires qui la composent, comme dans les relations de ces territoires entre eux.

21. Le principal texte d'application est le décret du 5 février 1952.

*
* *

Pour les pays étrangers, toutes les monnaies de la zone franc [22] sont représentées par le franc métropolitain. Toutes les ressources en devises, quelles que soient leurs origines ou destinations, forment une masse commune, dont les excédents viennent approvisionner le Fonds de stabilisation des changes, géré par la Banque de France pour le compte et selon les instructions du ministère des Finances. L'emploi de ces ressources en devises est lui-même réglé, dans toute l'étendue de la zone franc, conformément à une réglementation des changes uniforme et dans le cadre de programmes d'importations arrêtés par le pouvoir central. En France, l'Office métropolitain des changes, outre-mer, des offices locaux, spécialisés par pays, département ou territoire, assurent le contrôle de cette réglementation et de ces programmes. Ces offices locaux sont en liaison, soit avec l'Office métropolitain, pour l'Algérie, la Tunisie et l'Indochine, soit avec la Caisse centrale de la France d'outre-mer pour les autres pays de la zone franc. Mais il ne s'agit là que d'une répartition de fonctions administratives qui n'altère en rien l'unité de l'ensemble. Ajoutons que tous les accords de paiement et toutes les conventions financières avec l'étranger sont conclus par les autorités métropolitaines pour l'ensemble des Etats et territoires compris dans la zone franc.

Cette unité n'a été que très passagèrement rompue après 1940. Dès sa création en 1941, la Caisse centrale de la France libre a pu assurer de Londres la mise en commun des ressources de change des territoires ralliés; et lors de son installation à Alger, en 1943, elle a étendu rapidement sa tutelle à l'ensemble des offices des changes d'outre-mer [23]. Pratiquement, depuis cette époque, l'organisation des relations monétaires des pays d'outre-mer avec l'étranger n'a pas, sauf de rares exceptions [24],

22. Mais non toutes les monnaies de l'Union française.
Le franc de Djibouti est, en effet, convertible en dollars et les transferts de la zone franc sur la Côte française des Somalis sont réglementés dans les mêmes conditions que les transferts sur l'étranger.

23. Actuellement, la Caisse centrale de la France libre, devenue depuis 1944 la Caisse centrale de la France d'outre-mer, n'exerce plus sa tutelle que sur les Offices des changes des nouveaux départements, des territoires placés sous l'autorité du ministre de la France d'outre-mer et, dans des conditions particulières, sur l'Office des changes du Maroc.

24. En dehors du cas de la Côte française des Somalis, il convient de citer celui de la Nouvelle-Calédonie et des Etablissements français de l'Océanie qui ont été longtemps soumis, pour leur approvisionnement en devises, à un régime spécial.

fait l'objet de dispositions particulières. Les quelques modifications qui ont pu l'affecter visaient l'ensemble de la zone franc.

Sur le plan interne, l'unité de la zone franc résulte de la convertibilité de ses diverses monnaies entre elles. Cette convertibilité n'a été suspendue que pendant la guerre. Toutefois, au lendemain de la guerre, elle n'a pas toujours été rétablie sur la base des anciennes parités. Les francs C.F.A. et C.F.P. ont été créés, et leurs taux de conversion par rapport au franc métropolitain ont été modifiés en 1948 et en 1949 [25]. Cependant, depuis, on assiste à un resserrement progressif des liens monétaires entre les différents pays de l'Union française. Deux facteurs y ont contribué : la stabilisation des parités des francs coloniaux par rapport au franc métropolitain et l'effort récemment entrepris pour créer de nouvelles relations organiques entre les différents instituts d'émission de la zone franc [26].

Au lendemain de la guerre, les francs d'outre-mer et le franc métropolitain étaient à la même parité par rapport aux devises étrangères [27]. Cette parité ne correspondait plus au niveau des prix, surtout dans la métropole, et lorsqu'un ajustement apparut inévitable, la question se posa de savoir s'il convenait d'attribuer à toutes les monnaies de la zone franc un coefficient de dévaluation identique. Elle fut résolue par la négative, et le décret du 25 décembre 1945 releva la valeur de certaines de ces monnaies par rapport au franc métropolitain. Cette mesure se justifiait comme une conséquence de la guerre et d'une rupture prolongée des relations de la métropole avec ses territoires d'outre-mer. Les prix métropolitains et les prix coloniaux avaient, en effet, suivi des évolutions très différentes, la métropole ayant été envahie et grevée des frais d'occupation, alors

25. Seule la parité du franc C.F.P a été légèrement modifiée en 1949. Voir ci-après l'évolution des parités des monnaies d'outre-mer depuis 1945.

26. Cf. Gaston Leduc, *La coordination monétaire dans l'Union française, Revue de science et de législation financières*, 1952, A. n° 4.

27. Pendant la guerre, les territoires ralliés au Comité national français de Londres conservèrent jusqu'au 8 février 1944 les parités de 176 fr. 625 pour la livre et de 48 fr. 80 pour le dollar. En revanche, lors du débarquement en Afrique du Nord, le cours de la livre fut successivement fixé à 300 francs et 200 francs, et celui du dollar à 75 et 50 francs pour tous les territoires relevant du commandant en chef civil et militaire, c'est-à-dire pour l'Afrique du Nord, l'Afrique Occidentale et tous les territoires qui n'avaient pas rallié le Comité de la France combattante. Il exista donc pendant une certaine période une disparité entre la valeur des différents francs. En février 1944, le cours de 200 francs pour 1 livre et de 50 francs pour 1 dollar fut étendu à l'ensemble des territoires. Il s'appliqua au territoire métropolitain lors de la Libération.

que la plupart des territoires, malgré leur effort de guerre, poursuivaient une activité plus normale. Ecoulant leur production sur les marchés anglo-saxons dont ils recevaient l'essentiel de leur approvisionnement, ces territoires avaient pu, dans l'ensemble, limiter la hausse du coût de la vie et continuer à vendre à des prix voisins des cours mondiaux. Leur imposer une dévaluation dont l'ampleur n'aurait pas été justifiée par leur situation propre, eût provoqué (alors qu'ils demeuraient largement tributaires des marchés étrangers[28] et que presque toute leur vie économique était fondée sur les échanges extérieurs) une hausse brutale de leurs prix, dont les conséquences sociales, économiques et même politiques auraient pu s'avérer redoutables. Au contraire, en créant le franc C.F.P. et le franc C.F.A., dont le premier conservait sa parité par rapport aux devises étrangères, tandis que le second n'était dévalué que de 28,57 % (la valeur du dollar s'est trouvée multipliée par 2,4 pour le franc métropolitain, et par 1,4 seulement pour le franc C.F.A.[29]), on évitait ces épreuves injustifiées et l'amertume qu'elles eussent fait naître.

Ce n'est pas qu'une telle solution ne comportât de graves inconvénients. Du point de vue technique, elle posait des problèmes complexes, notamment en modifiant — d'une manière imprévisible pour les contractants — l'exécution des contrats antérieurement conclus entre les résidents de différents territoires de la zone franc. Elle mettait en outre à la charge du Trésor le versement d'indemnités compensatrices. Enfin, du point de vue psychologique, elle risquait d'être interprétée comme la première étape d'une dissociation monétaire qui irait en s'accentuant. Sans nier ces inconvénients juridiques, financiers et psychologiques, on doit cependant admettre que la création des francs coloniaux était un moindre mal.

On a parfois soutenu qu'un alignement sur le franc métropolitain, accompagné d'une multiplication de tous les prix et de tous les revenus, eût suffisamment sauvegardé les intérêts

28. En 1945, le commerce extérieur des territoires du groupe C.F.A. était orienté sur l'étranger à concurrence de 22 % pour les exportations et de 76 % pour les importations. Les pourcentages correspondants dans les territoires du groupe C.F.P. étaient de 89 % pour les exportations et de 98 % pour les importations.

29. A la suite de la réforme monétaire du 25 décembre 1945, le cours du dollar est passé de 50 francs à 120 francs métropolitains et à 70 francs C.F.A.

des territoires, cette hausse des prix ne pouvant comporter d'inconvénients majeurs dans des pays où l'épargne était pratiquement inexistante. Un tel argument, à supposer qu'il eût été valable, ne tenait pas compte de la situation particulière des territoires du Pacifique où, par suite de la présence des troupes américaines, le dollar et le franc circulaient ensemble et s'échangeaient à leur parité légale. Il était indispensable, dans ces territoires, de maintenir la parité franc-dollar, sous peine de provoquer des différences de traitement impossibles à justifier entre les particuliers, selon le pourcentage de dollars figurant dans leurs encaisses, et de pénaliser plus lourdement ceux qui avaient maintenu leur confiance dans le franc. Dès lors que l'on était ainsi tenu de s'engager dans la voie d'une certaine différenciation monétaire entre les territoires de la zone franc, ceux du groupe C.F.A., qui pouvaient se prévaloir d'une situation économique plus saine que celle de la métropole et dont certains avaient été les premiers à se rallier à la France libre, n'eussent pas compris ni admis que leur monnaie eût à subir une dévaluation par trop forte et sans rapport avec la conjoncture locale. En outre, il est tout à fait illusoire de penser qu'un alignement sur le franc métropolitain aurait pu s'accompagner immédiatement et sans difficultés d'une multiplication uniforme des prix et des revenus. Toute dévaluation fournit, en effet, aux forces économiques et sociales en présence l'occasion de s'affronter avec d'autant plus d'âpreté que les possibilités de gains ou les risques de pertes apparaissent plus étendus. Ces conflits inévitables entre les intérêts des entrepreneurs et ceux des salariés, des producteurs et des commerçants, des fonctionnaires et des contribuables, de la métropole et des territoires, eussent engendré un climat de revendications peu propice à la remise en ordre de l'économie et à la cohésion de l'Union française. Ils auraient abouti à des inégalités plus ou moins profondes entre les groupes sociaux, selon leur plus ou moins grande aptitude à tirer parti de la situation.

Toutefois, s'il apparaît bien que la création des francs C.F.A. et C.F.P. ait été et demeure justifiée, on ne saurait trop insister sur le fait que seules une guerre et une rupture prolongée des relations avec la métropole peuvent faire admettre une modification des parités des francs coloniaux par rapport au franc. Les nouvelles modifications de parités décidées en 1948 et 1949

semblent donc critiquables [30]. Il est d'ailleurs permis de se demander si ces derniers remaniements, postérieurs à la Constitution de 1946, n'auraient pas dû faire l'objet d'un décret du président de la République, après avis de l'Assemblée de l'Union française, voire même d'une loi.

Quoi qu'il en soit, les controverses sur la création des francs coloniaux et sur les mesures qui l'ont suivie ne présentent plus, à l'heure actuelle, qu'un intérêt rétrospectif. En effet, aucune modification ne doit plus affecter désormais les parités de ces francs par rapport au franc métropolitain. La stabilité des taux de change internes n'est pas seulement aujourd'hui l'une des conditions essentielles du resserrement des liens monétaires des différents pays de la zone franc. Elle est redevenue l'expression nécessaire de leur solidarité économique. La métropole a repris sa place d'avant-guerre dans les échanges extérieurs des territoires d'outre-mer. Elle est en particulier à nouveau leur principal fournisseur [31]. Il en résulte que l'évolution du coût de la vie outre-mer, qui dépend essentiellement des variations des prix à l'importation, suit fidèlement les mouvements des prix métropolitains. L'apparition de disparités de la même ampleur que celles qui avaient précédé la création des francs C.F.A. et C.F.P. serait donc aujourd'hui tout à fait inconcevable, du moins en période de paix. D'autre part, une nouvelle manipulation monétaire ne constituerait certainement pas un palliatif durable — ni acceptable — contre une baisse plus ou moins profonde des produits coloniaux. Les avantages d'ordre économique que les pouvoirs publics escomptent parfois d'une dévaluation seraient en effet spécialement éphémères — ou même

30. Rappelons quels ont été les changements successifs intervenus dans les parités des principales monnaies de la zone franc depuis la fin de la guerre.

a) Réforme du 25 décembre 1945 :
Fr. C.F.A. = 1 fr. 70 — Fr. C.F.P. = 2 fr. 40;
Piastre = 17 fr.

b) Réforme du 25 janvier 1948 :
Fr. C.F.P. = 4 fr. 32.

c) Réforme du 17 octobre 1948 :
Fr. C.F.A. = 2 fr.
Fr. C.F.P. = cours moyen du dollar au marché libre $\times \frac{1}{49{,}625}$, soit : 5 fr. 31 au 17 octobre 1948 et 5 fr. 48 à partir du 27 avril 1949.

d) Réforme du 20 septembre 1949 :
Fr. C.F.P. = 5 fr. 50.

31. Pour l'année 1950, les importations des territoires du groupe C.F.A. en provenance de l'étranger ne représenteraient plus que 24 % du volume total (contre 76 % en 1945).

tout à fait illusoires — dans des économies comme celles des pays d'outre-mer. Le principe de telles manipulations monétaires serait d'ailleurs particulièrement inacceptable. L'admettre reviendrait à concevoir que l'on puisse faire varier les taux de conversion entre les francs au gré des fluctuations des matières premières. Nous ne pensons pas que cette opinion puisse trouver de défenseur.

L'éventualité d'un retour aux anciennes parités, que ce retour soit fondé sur l'évolution de la conjoncture ou sur un désir quelque peu simpliste d'unification, paraît donc définitivement écartée. Les nouveaux taux de change sont entrés dans les mœurs. De nombreuses déclarations gouvernementales en ont garanti le maintien. Les craintes qui s'étaient fait jour, il y a plusieurs années, quant à l'avenir du franc C.F.A., se trouvent aujourd'hui dissipées [32]. Convient-il d'aller plus loin en consacrant d'une manière solennelle la parité actuelle du franc C.F.A ? Plusieurs parlementaires ont formulé des propositions dans ce sens, l'une aux termes de laquelle cette parité ne pourrait être modifiée que par une loi [33], l'autre qui recommande le retour au système du franc unique, mais au moyen d'un échange de billets opéré, dans les territoires d'outre-mer, sur la base des taux de conversion actuels entre les francs [34].

Prises il y a quelques années, de telles dispositions auraient permis d'éviter les mouvements spéculatifs de capitaux qui ont pesé lourdement sur la trésorerie des instituts d'émission d'outre-mer et des entreprises et freiné des investissements qu'il était indispensable d'encourager. Mais ces mesures seraient peut-être aujourd'hui quelque peu superflues, alors que le carac-

32. Ces craintes n'ont jamais été le fait que d'une minorité et, pour certains spéculateurs ou intermédiaires, elles n'étaient guère l'expression d'une opinion désintéressée. En revanche, les pouvoirs publics métropolitains et d'outre-mer, les assemblées locales et la plupart des spécialistes des questions d'outre-mer en ont toujours contesté le fondement, tandis que se dessinait dans les assemblées d'outre-mer et au Parlement, un vigoureux courant de protestations contre toute éventuelle mesure d'alignement. Toutes les assemblées locales émirent des vœux pour le maintien des parités actuelles. Au Parlement se créa « un Comité de défense du franc C.F.A. » Il n'est pas douteux que les populations d'outre-mer sont extrêmement attachées aux définitions actuelles de leurs monnaies. Du point de vue politique, il y a là un fait qui, en dehors de toute considération économique, joue fortement en faveur du maintien du *statu quo*.

33. Cf. proposition de loi n° 608, présentée à l'Assemblée nationale au cours de la session de 1951, et proposition de loi n° 499 présentée au Conseil de la République au cours de la même session.

34. Cf. *Journ. off.* du 22 juin 1949 (Assemblée nationale, 3e séance du 21 juin 1949, intervention de M. Roger Duveau).

tère définitif des parités actuelles ne paraît plus contesté et que chacun s'accorde à reconnaître qu'il faut assurer aux territoires d'outre-mer une stabilité monétaire indispensable à leur développement économique comme à la cohésion de la zone franc.

Du point de vue technique, l'unité monétaire interne résulte de l'interconvertibilité des différentes monnaies. Celle-ci est assurée, par l'intermédiaire du franc métropolitain, au moyen des encaisses des instituts d'émission d'outre-mer [35], parfois aidés par le Trésor, avec qui chacun d'eux est en compte courant. C'est ce mécanisme qui, déjà avant la guerre, permettait de maintenir la liberté des transferts à l'intérieur de la zone franc. La rupture des relations entre la métropole et les territoires d'outre-mer pendant la guerre, puis l'imminence de modifications dans les parités de certaines monnaies, obligèrent à en suspendre ou à en limiter le fonctionnement. Mais, peu de temps après la réforme monétaire de 1945, la liberté des transferts fut rétablie pour tous les territoires [36], à l'exception de l'Indochine, dont la situation particulière exigeait des mesures restrictives, destinées à éviter que le Trésor n'eût à supporter de trop lourdes charges. Les Etats associés n'en continuent d'ailleurs pas moins à faire partie de la zone franc et le principe de la convertibilité en francs de la piastre indochinoise a été récemment affirmé à nouveau dans les accords de Pau. Il n'est cependant pas douteux que seules des circonstances aussi exceptionnelles que celles que traverse l'Indochine pouvaient conduire à limiter la liberté des transferts. Ce n'est, en effet, que grâce à elle que les monnaies d'outre-mer s'identifient entièrement au franc métropolitain.

Puisqu'en dépit des différences de parités et de la multiplicité des organismes émetteurs, une seule monnaie circule dans presque toute l'Union française, le franc, partout elle peut être menacée, partout elle doit être défendue. C'est la reconnais-

35. Depuis la loi monétaire du 1er octobre 1936 (art. 7), les encaisses des instituts d'émission d'outre-mer sont constituées en francs. Toutefois, l'encaisse de la Banque d'Etat du Maroc comprend encore un certain montant d'avoirs métalliques.

36. Rappelons toutefois que depuis que le franc de Djibouti est rattaché au dollar, les transferts à destination de la Côte française des Somalis sont soumis aux mêmes autorisations que s'il s'agissait d'un pays étranger. Il en va de même pour les transferts à destination des Etablissements français de l'Inde ou les Nouvelles-Hébrides.

sance de cette solidarité qui est à l'origine de la création du Comité de coordination des instituts d'émisson de la zone franc [37]. S'il n'est pas douteux, en effet, qu'il ne convient pas de centraliser à outrance des institutions qui doivent pouvoir opérer avec une très grande souplesse, il n'en demeure pas moins que l'appartenance à la zone franc représente un avantage qui doit avoir pour contrepartie l'acceptation d'une certaine discipline. Or, jusqu'à présent, les autorités monétaires de la zone franc n'avaient pas établi entre elles de liaisons suffisantes [38]. La Banque de France, qui aurait pu servir, comme la Banque d'Angleterre pour le Commonwealth, de lieu de rencontre et d'entente, a été cantonnée dans un rôle purement métropolitain. Le rôle du nouveau Comité, placé sous la présidence du gouverneur de la Banque de France, devrait normalement consister à définir les éléments d'une politique monétaire et bancaire qui, tout en tenant compte largement des situations locales, s'inscrive dans le cadre des objectifs généraux de l'ensemble de la zone franc et permette d'éviter ou de pallier les mouvements spéculatifs de capitaux dus à l'existence de disparités momentanées.

A cette fin, il sera nécessaire de confronter les informations d'ordre économique et financier recueillies par chacun des membres du Comité sur le secteur géographique qui relève de sa compétence, de déterminer les causes qui ont pu agir sur les différents postes des balances des comptes et contribuer à fixer le niveau auquel elles s'équilibrent [39]. Le volume des investis-

37. Rappelons que ce Comité a été institué par l'article 30 de la loi du 24 mai 1951, dont les modalités d'application ont été fixées par le décret du 5 février 1952.

38. Les inquiétudes déterminées par des transferts de fonds à destination de la métropole, en 1948 et 1949, avaient toutefois déjà conduit le ministère des Finances à réunir à deux reprises les dirigeants de certains instituts d'émission dans les formes prévues par un arrêté ministériel du 18 novembre 1947.

39. Le niveau auquel s'équilibrent les balances des paiements des pays d'outre-mer dépend dans une assez large mesure de l'action des autorités monétaires qui, en réglant le volume du crédit, contribuent à la fixation du montant des capitaux circulants et des revenus distribués. Ceux-ci, comme il est normal dans des économies qui demeurent extrêmement dépendantes de l'extérieur, ont tendance à refluer à plus ou moins bref délai vers la métropole, que ce soit pour le règlement des importations qui en proviennent ou des devises qui serviront à régler les transactions opérées avec l'étranger, ou que ce soit pour s'y investir ou dans l'attente d'un emploi définitif. Mais il ne faut pas se dissimuler que les facteurs monétaires qui agissent sur la balance des comptes ne sont pas les plus importants. Sans parler des modifications dues à l'évolution spontanée de la conjoncture, il n'est pas douteux que la politique économique suivie à l'égard des pays d'outre-mer contribue, encore plus que la politique monétaire,

sements privés, les variations des stocks, l'importance de la thésaurisation et, d'une manière générale, le montant et l'emploi des capitaux et des revenus devront faire l'objet d'études approfondies. Mais la première tâche qui incombera au Comité sera d'établir et de décomposer avec précision la balance des paiements de chaque territoire.

La balance des paiements intérieurs de la zone franc n'a pu jusqu'à ce jour être établie que d'une manière très approximative [40]. Si tous les mouvements de fonds s'inscrivent finalement dans les écritures des instituts d'émission, ceux-ci ne les analysent pas et ne les totalisent pas tous de la même manière, et ils sont eux-mêmes reliés au Trésor public par des systèmes comptables assez divers qui ne permettent pas une centralisation claire des opérations. Aussi, pour remédier à cette lacune, l'article 30 de la loi du 24 mai 1951 a-t-il ouvert dans les écritures du Trésor un compte, intitulé « compte de compensation des monnaies de la zone franc », destiné à présenter la balance multilatérale des paiements entre les Etats et territoires de la zone. Cette balance ne pourra sans doute être établie, à l'origine, qu'en regroupant par des travaux statistiques des éléments de comptabilité épars, car la fixation définitive des modalités de fonctionnement du compte de compensation supposerait la révision préalable des conventions passées par le Trésor avec certains instituts d'émission.

Il est permis, à cet égard, de se demander si le système qui consiste à centraliser chez le Trésor les disponibilités des instituts d'émission d'outre-mer est réellement le meilleur et s'il ne serait pas plus rationnel que ces fonds fussent déposés à la Banque de France. Il est en effet anormal que les ressources du Trésor soient artificiellement réduites ou accrues par le jeu des transferts intérieurs, et il est, de ce fait, à craindre que l'action du Trésor sur la politique du crédit outre-mer ne se trouve parfois déterminée en fonction des préoccupations que lui inspirent les problèmes financiers auxquels il doit faire face

à fixer le point d'équilibre de leurs balances des comptes. La protection accordée sur le marché métropolitain aux productions d'outre-mer, l'octroi par la métropole d'un montant de devises très supérieur à celui que les territoires versent à la masse commune et, surtout, les très larges concours financiers accordés sur des fonds publics métropolitains pour la réalisation des plans d'équipement des pays d'outre-mer de l'Union française jouent, en ce domaine, un rôle déterminant.

40. Cf. Annexe III (balance des paiements intérieurs pour l'exercice 1949).

dans la métropole. On concevrait mieux que ce rôle de clearing fût joué par la Banque de France qui, cumulant cette fonction avec celle de banque des instituts d'émission d'outre-mer, pourrait utilement coordonner leur action dans le cadre de la politique conseillée par le Comité monétaire créé par la loi du 24 mai 1951. Elle deviendrait ainsi la Banque centrale de la zone franc.

*
* *

L'effort accompli au cours des dernières années pour doter les pays d'outre-mer de l'Union française d'une organisation monétaire mieux adaptée à leurs besoins, comme aux exigences du monde moderne, n'est pas parvenu à son terme. Beaucoup reste à faire pour créer, dans ces pays, par territoire ou groupe de territoires des instituts d'émission complètement détachés des intérêts particuliers et pour coordonner l'action de ces établissements.

Cette œuvre est essentielle. Elle peut devenir l'un des plus solides fondements de l'Union française, non seulement parce que, dans toute communauté politique, l'existence d'un système monétaire unique et bien conçu est un facteur de cohésion primordial, mais aussi parce qu'à l'échelon local, le fonctionnement d'instituts d'émission publics peut seul garantir aux pays d'outre-mer l'application d'une politique de crédit réellement soucieuse du progrès régulier de leurs économies.

X...

ANNEXE I

A. *Francs ayant la même parité que le franc métropolitain* (Algérie, Tunisie, Maroc, Guyane, Martinique et Guadeloupe).

B. *Francs du groupe C.F.A.* (Colonies françaises d'Afrique) : Parité, 2 francs. (A.O.F., Togo, A.E.F., Cameroun, Madagascar, Réunion, Saint-Pierre et Miquelon.)

C. *Francs du groupe C.F.P.* (Colonies françaises du Pacifique) : Parité, 5 fr. 50. (Etablissements français de l'Océanie, Nouvelle-Calédonie, Nouvelles-Hébrides.)

D. *Piastre indochinoise :* Parité, 17 francs.

E. *Roupie française :* Parité, 73 fr. 50.

F. *Franc de Djibouti :* Parité, 0,414507 grammes d'or fin pour 100 fr. de Djibouti [41].

ANNEXE II

Evolution du nombre des succursales et agences de banques de dépôts en Afrique noire et à Madagascar de 1939 à 1952 [42].

	A.O.F.	Togo	A. E. F.	Cameroun	Madagascar	Total
Succursales et agences ouvertes avant 1940	14	1	12	3	24	54
Succursales et agences ouvertes depuis 1940	23	2	20	10	12	67
TOTAL..........	37	3	32	13	36	121

41. Le franc de Djibouti est convertible en dollars et non en or. Il est coté sur le marché libre des changes à Paris. Son cours au 31 mai 1952 était de 1 fr. 64.

42. Y compris les agences de la Banque de l'Afrique Occidentale et de la Banque de Madagascar.

ANNEXE III

Balance des paiements des pays d'outre-mer (Indochine comprise).

Année 1949 (Milliards de francs)

(Extrait de la mise à jour, fait en 1951, de l'Inventaire de la situation financière en 1946, publié par le Ministère des Finances, p. 366.)

1° *Importations en France* (F. O. B.) :		1° *Exportations de France vers P. O. M.* (F. O. B.) :	
I. Matières premières agricoles	68,3	I. Matières premières agricoles	6,7
II. Matières premières industrielles	31,8	II. Matières premières industrielles	5,3
III. Matières consommables	2,6	III. Matières consommables	7,5
IV. Produits semi-ouvrés	11,4	IV. Produits semi-ouvrés	31,8
V. Produits finis alimentaires	101,4	V. Produits finis alimentaires	37
VI. Produits finis généralement livrés à l'industrie	1,6	VI. Produits finis généralement livrés à l'industrie	107,3
VII. Produits finis livrés à la consommation	1,3	VII. Produits finis livrés à la consommation	74
VIII. Equipement et outillage	0,5	VIII. Equipement et outillage	56,6
TOTAL	218,6	TOTAL	326,2
		Fret	26
		Solde, services divers (assurances, tourisme)	16
2° *Transferts de salaires et prestations sociales vers P. O. M.*	7	2° *Transferts en règlement du solde de la balance des P. O. M. sur l'étranger*	46,5
3° *Dépenses publiques :*		3° *Recettes du Trésor public* (en provenance des P. O. M.) = 27,6 :	
— Personnel et matériel	130,3	— Bons du Trésor	— 2,5
— investissements	82,3	— Dépôts au Trésor	+ 6,7
		— Caisse Nationale d'Epargne	+ 5,3
		— C. D. C. excédent transféré	+ 6,2
		— Excédent service des alcools (A.F.N.)	+ 1,5
		— Excédents des dépenses locales (couverts par le Trésor)	+ 0,4
4° *Solde :*		— Recettes du Domaine et recettes diverses	+ 10
Règlement du déficit de la balance des P. O. M V/France	82,8	Dépenses des budgets d'O.M. en France (autres que celles inscrites au 1°)	10
		4° *Solde des autres transferts privés*	68,7 (a)
	521		521

(a) Dont 30 revenus : — 10 valeurs mobilières
— 20 salaires et traitements transférés
38,7 capitaux d'entreprises ou particuliers
45,7 rapatriement de capitaux vers France
— 7 émissions de valeur, pour P.O.M. sur marchés financiers français

2. — LA POLITIQUE COMMERCIALE DE L'UNION FRANÇAISE

La politique commerciale de la France avec les départements, territoires d'outre-mer et protectorats résulte de nombreux éléments douaniers, monétaires, économiques, dont l'importance a beaucoup varié depuis que notre pays a fait un effort colonisateur. A l'origine, la politique suivie découlait de ces principes établis par Colbert et que l'on appelle le pacte colonial :

— Les colonies doivent vendre leurs produits à la métropole;

— Les échanges entre la métropole et les colonies doivent se faire sous pavillon français;

— Les colonies doivent protéger les produits métropolitains et ne pas installer d'industries concurrentes.

Les colonies étaient donc faites par la métropole et pour la métropole. Cette vieille règle est bannie depuis longtemps déjà; il n'empêche cependant que de temps à autre quelques résurgences font réapparaître ces idées par trop égoïstes.

La création de notre deuxième Empire colonial à la fin du XIXe siècle est due en grande partie au désir de constituer des marchés pouvant servir de débouchés à notre industrie alors en plein essor.

La loi douanière du 11 janvier 1892, qui permet d'orienter le commerce, est basée sur le principe d'assimilation. La plupart des colonies appliquent la protection douanière établie pour la France de manière à protéger de façon efficace l'agriculture et l'industrie métropolitaines.

Cependant, le développement de notre expansion nous met à la tête d'un certain nombre de pays dont la capacité d'achat est faible et l'on s'aperçoit assez vite que la première préoccupation doit être de faciliter la production locale afin de nous procurer les matières premières dont nous avons besoin et de créer en même temps un pouvoir d'achat qui assure un débouché à notre économie.

Au demeurant, dans cette expansion, nous avons rencontré d'autres intérêts, et pour obtenir de prendre pied dans certains pays, il a fallu accepter de ne pas établir de droits de douane favorables et de placer tous les importateurs français ou étrangers sur le même pied d'égalité.

L'aboutissement est la loi du 13 avril 1928 qui aménage les dispositions douanières antérieures et codifie tous les textes qui avaient été pris depuis 1892.

Les territoires d'outre-mer sont divisés en deux groupes : le premier comprend ceux placés sous le régi mede l'assimilation, c'est-à-dire appliquant les droits au tarif métropolitain avec quelques exceptions. Ce groupe ne comprend plus, à l'heure actuelle, que Madagascar où les droits de douane sont d'ailleurs suspendus. Le deuxième se subdivise en territoires à régime non préférentiel (Togo, A.E.F., Cameroun) où les produits français sont taxés aux mêmes taux que les marchandises étrangères, et en territoires à régime préférentiel où les produits français entrent en franchise alors que les produits étrangers sont frappés de droits de douane. Madagascar fera prochainement partie de ce groupe qui comprend l'A.O.F., Saint-Pierre-et-Miquelon, la Nouvelle-Calédonie et l'Océanie.

La réglementation douanière et les tarifs douaniers sont élaborés par les Assemblées territoriales qui en délibèrent. Leurs délibérations sont soumises à la sanction du gouvernement qui les approuve ou les rejette par décret. Dans un dernier stade, ces décrets font l'objet de projets de lois.

La loi du 13 avril 1928 est le dernier texte qui réglemente les rapports douaniers à l'intérieur de l'Union française. Il s'en faut de beaucoup, au demeurant, pour que l'on puisse analyser notre politique commerciale avec l'Union française au regard de ce texte. Si jusqu'à 1928 on pouvait prétendre orienter une politique des échanges par des moyens douaniers, l'expérience a montré que c'était un instrument insuffisant pour faire face aux situations nouvelles que l'on a connues depuis lors.

La crise économique de 1930, plus particulièrement cruelle pour les producteurs de matières premières, créait cependant une situation très délicate pour l'économie française qui se voyait privée de débouchés importants, et la nécessité se fit jour d'une intervention plus poussée de l'Etat pour maintenir le volume des échanges entre les différentes parties de l'Empire d'alors; de là une « politique de soutien ».

L'après-guerre et les difficultés financières particulièrement redoutables en matière de devises amènent la France comme les différents Etats à édicter une politique de contrôle des changes et à organiser une zone franc dont l'action s'avère considérable sur l'orientation du commerce extérieur de nos territoires.

Les moyens douaniers, l'intervention de l'Etat dans les échanges, l'organisation de la zone franc, permettent d'étudier les moyens essentiels de la politique commerciale pratiquée par la France dans les dernières décades et d'envisager les possibilités d'action qui sont à notre disposition pour réaliser un ensemble économique cohérent à l'intérieur de l'Union française.

*
* *

Hors la métropole, l'Union française est constituée par une mosaïque politique, par une juxtaposition de territoires et de pays ayant des régimes douaniers divers, et toute construction systématique qui perd de vue ce fait premier est caduque.

Certes, dans l'ordre politique, de récentes difficultés ont rappelé l'attention sur la multiplicité des statuts en vigueur; les données économiques et douanières qui en résultent sont moins évidentes bien qu'elles tracent des limites bien déterminées à toute politique d'ensemble.

Trois grandes catégories de statut douanier peuvent servir au classement de ces pays :

1° Pays placés sous régime de l'assimilation (Algérie et départements d'outre-mer);

2° Pays et territoires accordant une préférence aux autres parties de l'Union française (Tunisie, Etats associés d'Indochine, A.O.F., Nouvelle-Calédonie, Océanie, Saint-Pierre-et-Miquelon, prochainement Madagascar et Comores);

3° Pays et territoires où les produits des autres parties de l'Union française sont admis sous le régime de l'égalité commerciale (Maroc, Côte française des Somalis, Nouvelles-Hébrides, Togo, Cameroun, A.E.F., territoires français de l'Inde).

A l'intérieur de chacune de ces catégories, il faut encore établir de nouvelles distinctions, car les statuts douaniers diffèrent assez sensiblement.

1° Si le régime applicable en Algérie est extrêmement proche du régime douanier métropolitain, déjà dans les départements d'outre-mer le régime de l'assimilation est moins complet. Les vieilles colonies, érigées en départements par la loi du 19 mai 1946, ne peuvent, dans tous les cas, appliquer le système douanier métropolitain, les problèmes économiques de la Réunion, de la Martinique, de la Guadeloupe ou de la Guyane n'étant pas obligatoirement identiques à ceux de la France. Aussi, les quatre départements d'outre-mer disposent-ils d'un tarif spécial qui pour certains produits établit des taux différents. Il n'en demeure pas moins que toute politique des échanges trouve dans les territoires assimilés un terrain d'action électif.

2° Dans le groupe préférentiel, des différences beaucoup plus marquées apparaissent. Tout un groupe de territoires d'outre-mer offre aux produits français la franchise d'entrée ou une préférence douanière. Leur régime est fixé par la loi du 13 avril 1928 qui ne se trouve plus en harmonie complète avec les principes de base de l'Union française mais qui pourrait être adaptée sans modification profonde.

En dehors de petits territoires présentant un potentiel économique faible (Nouvelle-Calédonie, Océanie, Saint-Pierre-et-Miquelon), nous rencontrons au premier rang des territoires à régime préférentiel : l'A.O.F. Madagascar doit prochainement faire également partie de cette catégorie (placé sous le régime de l'assimilation d'après la loi du 13 avril 1928, ce territoire a suspendu ses droits de douane en 1943 et doit les rétablir dès son classement sous le régime préférentiel).

La Tunisie accorde la franchise d'entrée aux produits métropolitains, et les produits tunisiens bénéficient, en revanche, des mêmes avantages en France. De plus, des échanges préférentiels peuvent être également institués entre la Tunisie et les T. O.-M.

D'après les Accords de Pau (art. 4 de la convention sur le commerce extérieur) « les gouvernements du Cambodge, du Laos et du Viet-Nam s'engagent à faciliter l'entrée sur leurs territoires respectifs des productions des autres parties de l'Union française par l'octroi à ces productions de marges de préférence sur le tarif douanier... » et le gouvernement français

s'est engagé, au nom de l'Union française, à accorder des avantages du même ordre aux marchandises indochinoises.

Comme dans le cas de la Tunisie, nous rencontrons le principe d'une préférence réciproque. Il reste cependant dans ce dernier cas à le mettre en pratique, et c'est dans ce but qu'une conférence vient de se réunir. Elle devra écarter plusieurs difficultés dont certaines sont d'importance.

Il faut donc attendre l'issue de ces négociations pour pouvoir en établir le bilan véritable. Pour l'instant nous ne pouvons qu'enregistrer le principe énoncé à Pau, sans négliger les difficultés d'application découlant de sa généralité même.

3° L'égalité commerciale de principe régit du point de vue douanier les autres parties de l'Union française.

Des engagements politiques nettement déterminés sont à l'origine de ces statuts si l'on excepte le cas particulier de la Côte française des Somalis. Pour celle-ci, le régime non préférentiel actuel découle de son érection en zone franche, avec monnaie indépendante librement convertible et rattachée au dollar.

Les engagements internationaux dont résulte le régime d'égalité commerciale applicable aux autres pays et territoires de l'Union française sont nettement différenciés. Ce sont, pour le Maroc : l'acte d'Algésiras du 7 avril 1906; pour l'A.E.F. : la Convention de Berlin du 26 février 1885 sur le Bassin conventionnel du Congo; pour le Togo et le Cameroun : les Actes de tutelle.

Ils ont le caractère commun de lier la France à l'égard de plusieurs puissances étrangères qui ont voulu sauvegarder dans ces différents pays un régime de libre concurrence. Nous verrons plus loin la valeur pratique de tels engagements d'ordre douanier.

Au contraire, c'est en vertu d'un engagement bilatéral que les Nouvelles-Hébrides, placées sous régime du Condominium franco-britannique, n'offrent aux produits français aucun régime préférentiel et appliquent l'égalité de traitement à toutes les marchandises quelle que soit leur origine.

Enfin, les comptoirs français de l'Inde, après avoir formé une Union douanière avec l'Inde (instituée en 1943 et dénoncée unilatéralement par l'Inde en 1948), demeurent sous un régime non préférentiel que leur situation géographique suffira à expliquer.

Dans le cadre d'une politique de préférence réciproque, la métropole accorde aux produits d'outre-mer une protection douanière. Celle-ci ne se traduit pas par une marge de préférence fixe, mais varie selon les produits en cause. Parfois nulle pour certaines matières premières (produits minéraux de base, caoutchouc, cuir, gomme...), elle s'établit pour les oléagineux à 12 % et 18 %, et ne dépasse qu'exceptionnellement 20 % (cacao, thé...).

Du fait des Accords de Genève, cette préférence se trouve limitée aux taux maxima d'avant-guerre. Il reste cependant que par des mesures de contingentement, l'écoulement des produits d'outre-mer peut être assuré sur le marché métropolitain. Ce point sera examiné ultérieurement de façon plus complète.

Pour clore cet aspect douanier dont le cadre limite nos possibilités d'intervention dans le domaine des échanges, il faut ajouter un dernier élément : les engagements internationaux souscrits par la France, et en particulier par l'Accord de Genève de 1947.

Jusqu'alors, toutes les nations utilisant les droits de douane élevaient des barrières qui entravaient le commerce international et qui étaient considérées souvent comme des obstacles au développement mondial du commerce.

Pour cette raison, dans l'euphorie des années qui ont suivi la fin de la guerre, des engagements ont été pris sur le plan douanier.

Il en résulte une nouvelle limitation des marges d'intervention dans le domaine douanier qui distrait une part importante des moyens d'action classique en matière économique.

Conclu en vue d'une « réduction substantielle des tarifs douaniers et des autres entraves aux échanges et d'une élimination des descriminations en matière de commerce international » (acte final », l'Accord de Genève pose comme règle de base, dans son article 1, le principe du traitement général de la nation la plus favorisée : « Tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays, seront immédiatement, et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination des territoires de toutes les autres parties contractantes. »

Si ce même article admet une exception générale en faveur

des régimes préférentiels, il en limite nettement l'étendue, et en signant l'Accord de Genève, la France s'est engagée à ne pas dépasser les préférences en vigueur entre elle-même et ses territoires d'outre-mer au 1er juillet 1939 (art. 1, § 2 *b*).

Aucun doute ne subsiste quant à la portée exacte de cet engagement du fait d'une définition précise de la notion de « marge de préférence » (annexe I, notes interprétatives).

Il en résulte que le régime préférentiel existant entre la France et ses colonies avant la guerre ne peut être aménagé unilatéralement si ce n'est pour une atténuation dudit régime préférentiel.

Certes, l'Accord de Genève peut être prochainement dénoncé et l'on peut même recourir à certains de ses articles pour retrouver une part de notre liberté d'action. Il convient cependant d'apprécier à leur juste valeur les avantages et les inconvénients de telles décisions.

D'une part, on ne peut préconiser une politique de coopération internationale et revenir sur un texte qui la fonde, au moins dans le domaine douanier.

D'autre part, le protectionnisme atteint outre-mer assez rapidement les limites de son efficacité à raison de la perméabilité de certaines frontières.

Aussi doit-on constater, sur le plan douanier, en premier lieu, la diversité des statuts des composantes de l'Union française, et en second lieu, la limitation que la France a volontairement apportée aux moyens d'action dont elle disposait.

Il semble que l'Accord de Genève ne soit pas un fait exceptionnel, s'expliquant par l'esprit de coopération internationale qui se manifestait au lendemain de la guerre. Plus récemment, le pool charbon-acier a admis également de nouvelles limitations volontaires au protectionnisme. Demain, d'autres accords européens, comme le Pool vert, peuvent également avoir des effets semblables.

Si nous faisons un léger retour en arrière, nous constatons qu'effectivement devant la crise économique de 1930, pour faire face à la situation créée par la baisse profonde des matières premières, la diminution de la production qui en résultait et la restriction considérable des débouchés français sur les territoires d'outre-mer, la France, comme beaucoup d'autres nations, avait usé au maximum des possibilités douanières.

Mieux, même devant l'insuffisance des moyens d'action qui en résultaient, elle avait échafaudé toute une politique qu'on a appelée la « politique de soutien » qui consistait à favoriser l'écoulement des produits coloniaux sur la métropole et ceux de la métropole sur l'outre-mer.

***

De 1931 à 1941, plus de cinquante textes législatifs et réglementaires ont été pris, les uns de portée générale, d'autres d'objets limités. Ils constituent autant d'étapes qui ont conduit le régime des échanges entre la France et ses territoires d'outre-mer d'une économie libérale vers une économie dirigée du type corporatif.

La multiplicité des textes et leur chevauchement suffiraient à prouver que le sens même de cette évolution n'avait pas été posé en principe. En fait, des mesures à caractère empirique, répondant à des nécessités du moment ont été prises successivement; si elles paraissent, avec un certain recul, s'inscrire dans une ligne générale et former un tout, on doit en attribuer le mérite ou la responsabilité beaucoup plus à la « logique des choses » qu'à la volonté première du gouvernement.

Celui-ci dut dans un premier temps intervenir en faveur des produits coloniaux dont l'effondrement, à la suite de la crise mondiale, perturbait les économies des territoires; de plus, en réduisant gravement le pouvoir d'achat des populations, la crise atteignait directement les industries métropolitaines dans leurs débouchés.

C'est ainsi que la loi du 31 mars 1931 institue dans chaque territoire intéressé une caisse de compensation du *caoutchouc*. Ces caisses reçoivent des gouvernements locaux des avances nécessaires à leur dotation et à leur équilibre. Elles sont alimentées par une taxe spéciale perçue à l'entrée en France sur le caoutchouc brut et sur les produits à base de caoutchouc, cette taxe étant répartie entre les territoires au prorata de leurs exportations de caoutchouc. Enfin, des primes sont versées par la Caisse aux exportateurs en fonction de la différence existant entre les cours moyens de ce produit et son prix de revient.

Des mesures du même ordre sont prises pour le café, le sisal, les bananes, les produits amylacés.

Pour les oléagineux, une loi du 6 août 1933 modifie le tarif douanier applicable aux produits étrangers, assurant ainsi un débouché privilégié pour les corps gras français. De plus, une partie de ces droits de douane (au maximum les trois quarts) sera utilisée pour une aide directe qui se manifeste par des suppressions de taxes de sortie, des réductions des tarifs de transports intérieurs, des subventions aux sociétés de prévoyance et, d'une façon générale, pour « le fonctionnement de toutes mesures susceptibles d'améliorer la production et de bénéficier directement au producteur local ». Ce même texte législatif est naturellement appelé à réglementer la vente des huiles et à contrôler les applications d'origine, étant donné l'interchangeabilité des corps gras et les possibilités ouvertes à la fraude.

Ces mesures sont renforcées par décret du 12 janvier 1934 par le contingentement des graines et fruits oléagineux (fluides et concrètes), ainsi que des huiles fixes de palme et de palmiste. Un arrêté du même jour prévoit que l'autorisation d'importer est donnée par le directeur général des douanes sur proposition du ministre des Colonies, après avis de comités interprofesionnels comprenant des représentants de l'industrie et du commerce des corps gras. Enfin, un règlement d'application précise le mécanisme par lequel est assuré l'écoulement prioritaire des produits d'outre-mer : le jumelage. Une estimation des ressources et des besoins français permet d'établir le tonnage de corps gras à importer de l'étranger et la proportion à établir entre celui-ci et les corps gras d'origine française. Les importateurs ont à prouver qu'ils ont respecté cette proportion et la priorité d'écoulement des produits d'outre-mer est assurée.

Ainsi de 1931 à 1934, au fur et à mesure que la crise touchait l'économie des territoires, des mesures étaient prises en faveur d'une politique de soutien.

L'action de la puissance publique s'appuyait sur la profession, et le rôle de celle-ci est allé croissant.

Au départ, l'ensemble du système de soutien repose sur la détermination du prix de revient des produits coloniaux qui permet de fixer l'étendue des primes à verser à l'exportation.

Si, en principe, le prix de revient était fixé par l'autorité locale par arrêté soumis à l'approbation du ministre des Colonies, dans la pratique, ce prix ne pouvait être établi à un

niveau ne convenant pas aux exportateurs. Leur rôle essentiel dans l'économie locale leur donnait au chapitre une voix prépondérante qui savait se faire écouter.

Il est à souligner que dès ce stade les risques professionnels, justification du profit en économie libérale, étaient singulièrement réduits, et ce profit, automatiquement assuré, n'avait d'autre raison d'être que le caractère du service rendu au titre de la distribution. Il ne semble pas cependant qu'une réglementation des bénéfices soit venue compléter cet édifice.

L'association des intérêts privés à la gestion publique se marquait également par l'intervention des syndicats de défense représentés au sein des Comités interprofessionnels. Ainsi dans le cadre des mesures de contingentement prises pour les oléagineux par décret du 12 janvier 1934, les autorisations d'importation sont soumises à leur avis.

Enfin, de 1937 à la guerre, se succédèrent des mesures d'accords obligatoires (sucre), de limitation de concurrence entre production métropolitaine et coloniale, de répartition de marchés.

Le décret du 24 mai 1938 encourage la création de programmes d'exportations, et la même année des décrets-lois rendent obligatoire la formation de syndicats.

L'existence de ces groupements d'intérêts et de ces ententes permit au gouvernement de Vichy de disposer de rouages économiques en harmonie avec ses propres conceptions. La loi du 6 décembre 1940, en créant des groupements professionnels coloniaux, s'engagea délibérément dans une organisation précorporative contrôlée par l'Etat.

A ce stade, il est permis de dire que l'évolution est achevée. Amorcé sous la pression des faits en 1931, le passage de l'économie libérale à l'économie dirigée à caractère professionnel se marque par une dégradation progressive du risque imparti à la fonction commerciale, par la constitution et le renforcement de groupements d'intérêts privés, et enfin par l'association directe de ces intérêts à la gestion publique.

A l'origine des mesures de soutien se place le désir de maintenir outre-mer un pouvoir d'achat tel que les débouchés métropolitains, gravement atteints à l'étranger par la crise, restent assurés dans les territoires.

Mais soutenir les cours coloniaux aurait été inefficace si,

simultanément, les produits étrangers avaient pu concurrencer librement les marchandises françaises.

Pour lutter contre cette menace, deux ordres de mesures ont été utilisés : les droits de douane et le contingentement. Accessoirement, le recours au privilège du pavillon a également été pris pour le matériel acquis dans le cadre des emprunts publics.

Les mesures douanières se heurtaient à certains obstacles de droit qui résultaient de conventions internationales : Bassin du Congo, Régime de tutelle, Bassin du Niger.

Seule la Convention du Niger a été dénoncée le 23 octobre 1936. Du coup, la Côte d'Ivoire et le Dahomey furent soumis au régime préférentiel de l'A. O. F.

Des aménagements progressifs des tarifs interviennent dans le cadre de la loi douanière du 13 avril 1928.

De plus, pour protéger certains produits (farine, engrais), un système d'autorisation préalable et exceptionnel est mis en place par les décrets des 28 avril 1934 et 4 octobre 1935.

Mais la mise en place du contingentement a eu le principal rôle protecteur pour certaines marchandises : cotonnades, véhicules, spiritueux.

A l'actif de ces diverses interventions, il convient de placer un effort sérieux en faveur de la production et des résultats positifs.

Au passif : une évolution artificielle de l'économie qui se trouvera pendant la guerre brutalement placée en confrontation avec les grands marchés et les cours mondiaux; d'où des ajustements qui n'iront pas sans secousses.

Il semble que de 1931 à 1941, la puissance publique, après avoir apporté les remèdes nécessaires à un mal pressant, se soit laissée entraîner dans une suite de mesures qui ont faussé outre-mer le jeu normal de l'économie, qui ont éliminé pour la profession la notion de risques et l'esprit d'entreprise et qui ont confiné les territoires dans le rôle secondaire d'économies satellites de la métropole.

* * *

La réaction à cette orientation s'est traduite par la politique dite des « cours mondiaux » amorcée pendant la guerre et mise en place progressivement après-guerre.

La rupture brutale des liens étroits qui avaient permis de

conduire la vie économique des territoires à partir de la métropole s'est fait sentir de façon d'autant plus grave que la concentration du commerce colonial était plus poussée. Les grandes sociétés fortement centralisées dirigeaient de la France l'activité de leurs directeurs locaux, et ceux-ci se trouvèrent coupés de leurs conseils d'administration comme les gouverneurs de leurs ministres.

Dans le temps, l'A. E. F. et le Cameroun posèrent d'abord au Comité national des Colonies, siégeant à Londres, les premiers problèmes économiques urgents : d'une part, assurer l'écoulement de la récolte de coton, de café, d'oléagineux et de la production de bois; d'autre part, assurer le ravitaillement de ces territoires.

Un échange de lettres (25 mai 1941) entre le général de Gaulle et M. Eden permet de résoudre ce problème immédiat, et cet arrangement provisoire fut reconduit jusqu'au 30 septembre 1942.

Mais ces accords généraux ne pouvaient qu'avoir un caractère transitoire, et dès 1943, le ralliement de l'ensemble des T. O.-M. du côté des Alliés élargit les données du problème. De plus, le commissaire aux Colonies, afin de réserver l'avenir, limita les accords passés à des produits particuliers (coton, café) et les assortit de clauses de sauvegarde de façon à pouvoir se dégager de ces engagements dès la libération de la métropole.

Le système de contrats évitait que les productions des territoires ne soient entièrement dépendantes des Alliés; il donnait à l'Administration d'outre-mer un rôle essentiel, car elle devait assumer l'entière responsabilité de la discussion des contrats, le commerce ne conservant qu'un rôle d'exécution.

C'est à l'occasion de la mise en œuvre de cette politique de sauvegarde que les inconvénients de l'économie en circuit fermé apparurent en pleine lumière par la discordance qui s'était établie entre prix français et prix mondiaux.

Le protectionnisme d'avant-guerre avait provoqué ce décrochage. Il s'était accentué rapidement, en particulier en A. O. F. qui, dépendant du gouvernement de Vichy, avait vu les prix de ses produits suivre ceux de la métropole, si bien que de 1940 à 1942, le café, par exemple, passait de 8.000 à 16.000 francs tonne F. O. B.

Le décalage par rapport aux prix anglo-saxons se traduisait par un retour brutal au niveau de ces derniers. Ainsi le cacao tomba de 8.300 francs la tonne en 1942-1943 à 4.200 francs en 1943-1944, ce qui ne manqua pas de provoquer une baisse de moitié de la production; mais cet effort d'assainissement était inévitable et salutaire.

Il ne manqua pas de mettre en lumière tous les avantages à attendre d'une politique des cours mondiaux, effectivement séduisante.

Elle seule permet, en effet, de s'assurer des débouchés réguliers et normaux sur les marchés extérieurs pour le placement des productions excédentaires des territoires. Elle seule permet de développer les capacités de production des territoires alors que les prix artificiels qui résultent du protectionnisme amènent un ajustement des conditions de culture à la capacité d'absorption du marché métropolitain. Si cette politique des cours mondiaux est pratiquée également pour les marchandises d'importation (et cela semble indispensable), il en résulte un accroissement de la compétition commerciale dans le circuit intérieur des territoires.

La recherche des cours mondiaux apparaît alors comme un élément indispensable à une économie dynamique et les dures leçons des années de guerre en firent la règle de nos échanges d'après-guerre.

L'application d'une telle politique n'alla pas sans difficultés. Il fallait remonter tout un courant d'habitudes vivaces non seulement dans la métropole, mais également outre-mer. Les productions coloniales reprirent à juste titre le chemin du marché métropolitain pendant la période de pénurie et les marchandises métropolitaines retrouvèrent également leurs anciens débouchés. Le régime de concurrence après des années de dirigisme ne pouvait s'instaurer d'un coup de baguette magique. Enfin, les conditions économiques d'après-guerre entraînaient le maintien d'un lourd appareil de contrôle des prix et de répartition où s'étiolait la fonction commerciale dans une torpeur pleine de sécurité et de profit.

Une après l'autre, des mesures furent prises dès que les circonstances le permirent :

Tout d'abord, dès 1948, la libération des prix a été amorcée par la suppression de certains groupements d'achat (manioc,

épices, bananes) en juillet 1949; les mêmes mesures interviennent pour le cacao et les corps gras concrets. Puis, en janvier 1950, suppression de la taxation du café et, la même année, libération pour les corps gras fluides; enfin, le secteur important des corps gras retrouve l'entière liberté des prix avec l'extension de ces mesures aux tourteaux.

Simultanément, la liberté d'exportation est rendue à l'ensemble des produits, à l'exception du nickel et des arachides, les besoins prioritaires de l'Union française étant néanmoins assurés par un régime des échanges basé sur les cours mondiaux et complété par une protection douanière modérée. Celle-ci appellera donc sur le marché métropolitain les produits d'outre-mer dans la mesure où ce marché à conditions de prix égales à celles des autres débouchés, leur offrira une marque préférentielle.

Le deuxième terme de cette politique était l'approvisionnement des territoires d'outre-mer sur la base des prix mondiaux sous réserve d'une marge préférentielle locale comparable à celle offerte dans la métropole aux produits coloniaux, et cet aspect des échanges ne pouvait être négligé sans compromettre l'ensemble de l'édifice.

Là également, les difficultés ne manquaient pas puisqu'il fallait partir du contingentement et de la répartition autoritaire pour aboutir à la liberté et à la concurrence.

Progressivement et dès 1948, les territoires reçoivent des dotations croissantes sur accords commerciaux. En août 1950, les comptes E. F. A. C. sont institués outre-mer et apportent un nouvel élément de concurrence. En novembre 1950, la libération des échanges est étendue à plusieurs territoires et les autres reçoivent en juillet 1951 des contingents globaux d'importation. D'autres mesures accessoires complètent cet effort fait en faveur du libéralisme, mais elles n'étaient encore qu'ébauchées lorsque des troubles graves consécutifs à la guerre de Corée firent apparaître certaines des limites de cette politique.

La hausse désordonnée des cours des matières premières, la poussée inflationniste des prix en France, les troubles des économies européennes provoquèrent des réflexes de défense et un recul des mesures d'intégration économique en cours d'élaboration au sein de l'O. E. C. E. La dernière conférence douanière démontra à Torquay que les puissances signataires de l'Accord

de Genève n'étaient plus disposées à réduire leurs taux de protection, mais cherchaient au contraire à en obtenir le relèvement. Les Etats-Unis, champion du libre-échangisme, retournaient désormais à leur système protectionniste.

La politique des cours mondiaux mise en œuvre outre-mer dut elle-même composer avec la réalité dès que les cours des matières premières revinrent à leur niveau d'avant la guerre de Corée et que certains d'entre eux tombèrent même en dessous.

A la vérité, cette politique n'avait de valeur que dans la mesure où l'approvisionnement des territoires d'outre-mer s'effectuait à partir des marchandises les plus avantageuses. Or, devant la faiblesse des devises dont nous disposons, la métropole a été amenée à créer la zone franc, et si sur le plan douanier nous sommes en face d'un ensemble hétérogène, il est cependant un domaine où une unité profonde se manifeste qui permet de fonder une action d'ensemble efficace; cette unité réside dans le fait de la zone franc.

*
* *

Excepté la Côte française des Somalis qui dispose d'une monnaie spéciale, toutes les autres parties de la communauté française sont reliées par leur système monétaire.

Ce fait est significatif; l'on peut avancer d'ailleurs que la division du monde en zones monétaires est la marque originale du demi-siècle.

La livre sterling maintient les parties centrifuges du Commonwealth et se substitue à des liens politiques considérablement distendus.

Le dollar regroupe la zone d'influence américaine et son caractère de devise « forte » se manifeste par un expansionnisme évident. Enfin, le continent du rouble s'organise de façon autonome et incorpore à l'ensemble soviétique les économies satellites qui lui sont rattachées politiquement.

Constatons d'abord que la zone franc a des contours plus nettement déterminés que ceux de l'Union française en tant que concept politique.

Lorsque le préambule de la constitution annonce que l'« Union française est composée de nations et de peuples qui mettent en commun ou coordonnent leurs ressources et leurs

efforts... »; il reste place pour des discussions ou des interprétations; mais lorsque l'office des changes fixe par exemple les modalités d'attribution de devises, le demandeur, qu'il soit à Tahiti, Casablanca ou Lomé, en voit immédiatement les conséquences et il doit s'y plier.

Ce fait premier que constitue à l'heure actuelle la zone monétaire est d'autant plus intéressant qu'il permet de lever certaines hypothèques internationales évoquées à propos des régimes douaniers en vigueur dans l'Union française.

Le contrôle des changes leur apporte un correctif pratique.

En effet, le régime de l'égalité commerciale (Togo, Cameroun, A. E. F., Maroc) perd l'essentiel de son efficacité s'il n'est pas assorti d'une libre convertibilité des monnaies. Les restrictions en matière de change ont un effet protecteur accusé, puisqu'elles peuvent tarir les importations en provenance de tel pays étranger alors qu'un droit de douane ne pourrait que les rendre plus difficiles.

Si lors des Accords de Berlin sur le Bassin conventionnel du Congo ou lors de l'Acte d'Algésiras, les puissances signataires ne pouvaient envisager pareil moyen d'intervention de la puissance colonisatrice ou protectrice, il n'en était pas de même en 1947 à Genève au moment de la rédaction de l'Accord général sur les tarifs et le commerce. Aussi l'article 11 de ce document stipule :

« Aucune partie contractante n'instituera ou ne maintiendra à l'importation d'un produit originaire du territoire d'une autre partie contractante, à l'exportation ou à la vente pour l'exportation d'un produit destiné au territoire d'une autre partie contractante de prohibitions ou de restrictions autres que des droits de douane, taxes ou autres impositions, que l'application en soit faite au moyen de contingents de licences d'importation ou d'exportation ou de tout autre procédé. »

Mais l'article 12 prévoit que... « toute partie contractante, en vue de sauvegarder sa position financière extérieure et sa balance des paiements, pourra restreindre le volume ou la valeur des marchandises dont elle autorise l'importation ».

Cette latitude est devenue en fait la règle générale et l'économie de l'Europe est astreinte au contingentement monétaire.

Le contingentement monétaire permet le contingentement quantitatif. Forme plus élaborée de protectionnisme, les restric-

tions quantitatives permettent d'agir directement sur le marché d'un produit.

Ici encore, l'Accord de Genève a voulu sauvegarder le principe de l'égalité commerciale, et son article 13 édicte que :

« Aucune prohibition ou restriction ne sera appliquée par une partie contractante à l'importation d'un produit originaire du territoire d'une autre partie contractante ou à l'exportation d'un produit originaire du territoire d'une autre partie contractante, à moins que des prohibitions ou des restrictions semblables ne soient appliquées à l'importation du produit similaire originaire de tout pays tiers ou à l'exportation du produit similaire à destination des pays tiers. »

Les rédacteurs de cet Accord ont bien senti ce qu'avait d'illusoire un tel principe du fait de l'existence du contingentement monétaire qui permet en pratique de limiter l'intervention de tel ou tel concurrent.

Aussi le paragraphe 2 de ce même article précise-t-il que « dans l'application des restrictions à l'importation d'un produit quelconque, les parties contractantes s'efforceront de parvenir à une répartition du commerce de ce produit se rapprochant dans toute la mesure du possible de celle que, en l'absence de ces restrictions, les diverses parties contractantes seraient en droit d'attendre... ».

Pratiquement, il y a là un élément d'influence non négligeable. C'est ainsi qu'au Cameroun, par exemple, les cotonnades françaises se sont assurées 63 % du marché local en 1951, alors qu'elles n'y intervenaient en 1938 que pour 0,9 %. L'A. E. F. ne se procurait en 1938 sur la zone franc que 38 % de ses importations contre plus de 66 % en 1951, et le Maroc 35 % en 1938, au lieu de 59 % en 1951.

*
* *

Nous avons donc vu successivement les différents modes d'intervention utilisés qui se ramènent essentiellement à l'établissement de taxes sur les produits étrangers, au contingentement des importations étrangères pour faciliter l'écoulement des produits d'outre-mer ou des produits français, et à la restriction des devises encore plus efficace que tous les autres moyens.

Ces différents procédés ont été employés successivement à différentes époques en fonction des besoins économiques du

moment. S'il y a eu effectivement une politique économique coloniale bien caractérisée par son terme de « pacte colonial », il est difficile de retrouver par la suite une doctrine cohérente.

Tenant compte du rattachement de fait de certains de nos territoires à l'économie mondiale, on a cherché, dans les années qui ont suivi la guerre, à maintenir cet état de choses en pratiquant le système dit des cours mondiaux. L'expérience montre qu'il ne faut pas attribuer à la référence des cours mondiaux un caractère intangible. Ce serait méconnaître tout d'abord que ces cours mondiaux ne résultent pas toujours de la libre confrontation des producteurs et des consommateurs.

Enfin, et surtout, si ces cours mondiaux représentent un objectif, il peut être nécessaire, pendant un certain temps, d'offrir des avantages plus substantiels pour des productions nouvelles qui n'ont pas encore atteint le standing international. A cet égard, la politique de soutien pratiquée entre 1931 et 1940 nous a permis d'enregistrer des résultats remarquables, notamment en matière de bananes et de café.

A première vue, il paraît difficile de trouver un lien doctrinal entre ces diverses politiques économiques d'apparence contradictoires. A vrai dire, les unes et les autres ont répondu à des nécessités pressantes, car une politique efficace en la matière doit être pragmatique.

On peut constater à cet égard que la succession des méthodes résultant d'une adaptation très souple à l'évolution des événements et aux données concrètes de la conjoncture a favorisé le développement de nos territoires d'outre-mer qui s'est accentué de décade en décade.

Juin 1952.

Pierre Valdant et Georges Arnaud.

3. — BUDGETS ET FISCALITÉ DES TERRITOIRES D'OUTRE-MER

Une remarque préliminaire : l'exposé qui suit ne concerne que les seuls territoires relevant du ministère de la France d'outre-mer. Il n'y sera donc pas question des départements d'outre-mer (Réunion, Guadeloupe, Martinique, Guyane), si intéressantes que puissent être les leçons de l'essai d'assimilation totale financière et fiscale qui y est tenté, pas davantage de l'Algérie, de la Tunisie, du Maroc ou des trois Etats associés du Cambodge, du Laos et du Viet-Nam.

La première, et à elle seule suffisante, raison de cette limitation du champ de l'étude est dans la compétence de son auteur [1]. La seconde est dans son sentiment que l' « Union française outre-mer » ne définit rien sinon... la métropole, et que l'extrême diversité des pays désignés par ce vocable ne peut conduire en particulier qu'à des « totalisations » sans signification réelle.

Il est déjà suffisamment difficile de présenter, sans étouffer les nuances (ces nuances qui malicieusement expliquent toujours l'essentiel), une vue générale des budgets et de la fiscalité de trente territoires, dont certains groupés en trois « fédérations », dispersés dans quatre continents, ayant le plus petit cinq mille habitants de souche européenne, les plus grands des millions d'habitants de toutes couleurs et de tous genres de vie. Ces territoires présentent pourtant une étonnante similitude des institutions financières et des procédés fiscaux, l'uniformité de la confection en série des législations, à peine retouchées de ci de là, par accident de gestation plus que par la volonté délibérée.

De cet ensemble de territoires relevant du ministère de la

1. Celui-ci tient à remercier ici M. Le Polotec, du Service des statistiques du ministère de la France d'outre-mer, pour la collaboration précieuse qu'il lui a apportée en procédant au délicat dépouillement des budgets des T. O.-M., et M. P. Marietti, chef du Service, pour les facilités de travail qu'il lui a accordées.

France d'outre-mer — 209.000 km², 31 millions d'habitants — nous examinerons très succinctement :

a) les caractères généraux de la structure financière;
b) leurs ressources budgétaires;
c) leurs charges publiques;
d) le concours financier de l'Etat en leur faveur.

Le financement, tant par l'Etat que par les Territoires d'outre-mer, des investissements du secteur public effectués dans ces derniers ne sera point cependant examiné devant être étudié par ailleurs [2].

I. — Les caractères généraux du système financier des Territoires d'outre-mer.

A. — *Les rapports financiers entre la métropole et les Territoires d'outre-mer.*

La plupart des colonisateurs, anglais et belges surtout, ont eu tendance à distinguer leurs « opérations » d'outre-mer de leurs finances métropolitaines; notre colonisation a, quant à elle, oscillé de la communauté à la séparation de biens; mais tenons-nous-en au cycle actuel qui commence avec le siècle.

Les principes acceptés au début de celui-ci reconnaissent aux colonies une personnalité accusée et une large autonomie financière; les relations financières entre l'Etat et les colonies obéissent à des règles à la fois simples et rigoureuses :

a) Le budget de l'Etat supporte seul la charge non seulement des « pouvoirs publics », mais encore des services généraux dont l'activité, dans la métropole ou à l'étranger, s'exerce au profit commun de la métropole et des T. O.-M. et de leurs ressortissants (Cour de cassation, Conseil d'Etat, Cour des comptes, représentations diplomatiques et consulaires). Le budget de l'Etat supporte également les dépenses de l'Administration centrale des Colonies, et il pourvoit seul à l'entretien et à l'équi-

2. Signalons de plus les excellentes études de M. A. Postel-Vinay, directeur général de la Caisse centrale de la France d'outre-mer, *Aspects financiers et budgétaires du développement économique de l'Union française* (*Notes et études documentaires*, n° 1568, 1952), et de M. Luc Boursier de Carbon, *L'investissement dans les territoires dépendants* (Institut de sciences économiques appliquées, cahier série A, n° 8, 1951).

pement des forces armées, quel que soit le lieu de leur stationnement;

b) La colonie doit assurer sur son budget local :
— les dépenses de la gendarmerie stationnée sur son territoire;
— les dépenses de tous les services civils s'exécutant localement;
— les dépenses d'équipement public du territoire.

c) Pour permettre à la colonie de faire face à ses charges, l'Etat renonce, à son profit, à son droit d'y lever des contributions. Bien plus, tout en affirmant son droit de propriété sur les biens sans maître, il abandonne à la colonie tous les revenus pouvant être tirés du domaine ainsi constitué;

d) En cas d'insuffisance des ressources locales, la colonie peut recevoir du budget de l'Etat une subvention. Mais seule l'insuffisance temporaire des ressources par rapport aux dépenses de fonctionnement des services indispensables peut en justifier l'octroi;

e) A l'inverse, des colonies peuvent se voir imposer des « contingents » jusqu'à « concurrence du montant des dépenses militaires qui y sont effectuées », précise la loi du 13 avril 1900 [3];

f) Les dépenses d'investissement doivent être couvertes par les colonies elles-mêmes soit à l'aide de leurs excédents budgétaires accumulés dans leur Caisse de réserve, soit par recours à l'emprunt, les charges d'amortissement et d'intérêt de celui-ci leur incombant entièrement;

g) Cette séparation accusée des finances de l'Etat et des colonies ne va pas cependant jusqu'à la distinction de leurs services du Trésor. Bien au contraire, « l'unité de Trésorerie » est soigneusement sauvegardée. Ce principe de l'unité de Trésorerie et celui de la séparation de l'ordonnateur et du comptable ont permis au ministère des Finances d'étendre sa compétence à tous les T. O.-M. et d'y exercer un droit de regard même sur les finances locales.

3. En fait et exception faite pour l'Indochine, si le montant total des contributions imposées aux colonies ne paraît jamais avoir atteint le montant des dépenses militaires qui y étaient effectuées, la plupart des contributions qui leur ont été imposées n'ont eu qu'un lointain rapport avec la défense nationale.

Mais en dépit de l'unité de Trésorerie :

— les services du Trésor étant des services civils sont outre-mer entièrement à la charge des budgets locaux;
— le Trésor n'assure le paiement des dépenses du service local que dans la limite des disponibilités de celui-ci [4].

Ces principes demeurent toujours la base des institutions financières actuelles des territoires d'outre-mer. Ils ont subi pourtant en ces dernières années des atteintes si graves que le système financier colonial français est aujourd'hui, dans les faits, plus proche peut-être de « l'assimilation » que de « l'autonomie », ainsi que nous le constaterons plus loin.

B. — *Les budgets locaux.*

Le relâchement de la tutelle de la métropole sur les finances « locales » s'est beaucoup accentué.

Dans tous les territoires, si l'on excepte le « protectorat » des îles Wallis et Futuna, des Assemblées représentatives composées de membres élus par un collège électoral qui va s'élargissant votent les « budgets locaux », délibèrent des impôts et des taxes, supportant chaque jour plus impatiemment les quelques restrictions apportées à leur liberté de décision.

Les pouvoirs financiers de ces assemblées sont d'autant plus importants que le budget du territoire rassemble la quasi-totalité des ressources et des charges publiques. Jusqu'en ces toutes dernières années tout au moins, rares étaient les services publics personnalisés dotés d'un budget annexe ou constitués en régies ou offices distincts. Enfin, à l'exception de Saint-Pierre et Miquelon constitués en deux communes, les territoires ne sont point divisés en circonscriptions subordonnées également dotées de la personnalité financière. Seuls certains centres sont dotés d'une organisation municipale et d'un budget propre. La masse de ces budgets communaux reste faible comparée à celle du budget territorial, d'autant plus que les communes constituent souvent des « îlots d'immunité fiscale ». Ce précédent fâcheux n'a point découragé les réformateurs et l'on étudie

4. Depuis 1932 cependant, le Trésor métropolitain peut accorder et accorde des avances aux colonies en cas d'insuffisance momentanée de leurs ressources; les conditions d'octroi de ces avances sont actuellement déterminées par un décret du 16 mai 1947.

aujourd'hui la création de budgets de province ou de cercles, dans l'espoir de ranimer la bonne volonté du contribuable en faveur d'entreprises poursuivies dans son voisinage.

C. — *Les budgets généraux.*

Le territoire est souvent une bien petite entité, sans possibilité de subvenir lui-même à la charge de ses services publics, moins encore de son équipement. La métropole ne tenant pas à lui fournir elle-même l'appoint indispensable, il lui est apparu judicieux de « fédérer » des territoires sans autre lien que ceux de la contiguïté, afin que les moins pauvres subviennent aux besoins des plus misérables. Ainsi sont nées les « fédérations » de l'Indochine, de l'A. O. F., de l'A. E. F.

L'unité de Madagascar est, par contre, la réalisation par la France des ambitions Mérina; il a fallu un demi-siècle pour s'apercevoir qu'elles n'étaient pas sans danger pour nous et pour substituer à une conception « unitaire » une décentralisation « provinciale ».

Aujourd'hui, Madagascar avec ses cinq provinces, l'Afrique Occidentale française avec ses huit territoires et l'Afrique Equatoriale française avec ses quatre territoires constituent des entités administratives et financières superposées aux territoires et provinces. Chacune d'elles dispose d'un « budget général », voté par un « Grand Conseil » (A. O. F. et A. E. F.) ou une Assemblée, composée de membres élus au sein des assemblées de territoires ou de provinces. Ces « fédérations » de territoires constituées au début du siècle paraissent à certains anachroniques, aujourd'hui pourtant où chacun proclame la toute-puissance ou la nécessité des « blocs », des unions ou du fédéralisme. Il n'est pas dans mes intentions d'aborder ici le « problème des gouvernements généraux ». Du seul point de vue financier, il présente cependant bien des aspects épineux : attributions des recettes au territoire ou à la fédération, répartition des charges, etc. Dans ce qui suit et pour permettre les comparaisons avec les territoires de structure unitaire, nous considérerons les « groupes » de l'A. O. F., l'A. E. F., Madagascar comme constituant chacun une seule entité financière.

Cette structure si simple, qui était celle des finances coloniales du début du siècle et de 1939 encore, s'est aujourd'hui singu-

lièrement disloquée. Mais avant d'examiner les dégradations qu'elle a récemment subies, considérons les ressources et les charges du budget local telles qu'elles demeurent encore.

II. — Les ressources des budgets locaux.

« Aucun gouvernement ne peut se passer d'impôts. Mais la Domination a des besoins d'argent plus grands et plus pressants que tous les autres », dogmatisait Jules Harmand quelques années après que Paul Leroy-Beaulieu ait affirmé : « de toutes les branches de l'Administration coloniale, la plus ardue peut-être est celle qui concerne l'assiette et la levée des impôts » [5].

Devant pourvoir, dans la pureté des principes tout au moins, sur leurs propres ressources à la totalité de leurs dépenses « civiles » de fonctionnement et d'équipement, sans pouvoir recourir à des « moyens de trésorerie » ou à des avances d'un institut d'émission, les colonies devaient régler leurs dépenses sur leurs seuls moyens.

Ceux-ci étaient et restent maigres, bien que la métropole ait laissé à leur entière disposition la totalité des ressources locales potentielles, qu'elles soient fiscales ou domaniales. L'Etat français ne perçoit dans les territoires d'outre-mer aucun impôt. Il a même poussé ces dernières années le scrupule jusqu'à reverser aux territoires une part (le tiers environ) de l'impôt sur les revenus des valeurs mobilières acquitté dans la métropole par les sociétés y ayant leur siège social, mais dont plus de la moitié de l'actif se trouve outre-mer [6].

La métropole a non seulement laissé à ses colonies la libre disposition de leurs moyens financiers, mais elle leur a, de plus, donné toute liberté de concevoir et de réaliser la mobilisation de leurs ressources, d'organiser notamment leur système fiscal,

5. Jules Harmand, *Domination et colonisation*, Paris, 1910; Leroy-Beaulieu, *De la colonisation chez les peuples modernes*, Paris, 5e éd., 1902.

Sur « les impôts coloniaux », cf. l'étude de M. F. Bagot, inspecteur général de la France d'outre-mer, *Annales des finances publiques*, t. V, p. 85-130.

La législation fiscale des T. O.-M. fait l'objet d'un très érudit Traité de M. Doublet, directeur des contributions directes, chef du Bureau de la fiscalité au ministère de la France d'outre-mer (2 vol. parus, Recueil Sirey).

6. Le calcul de la quote-part revenant aux territoires, et à chacun d'eux, n'est pas sans difficulté et arbitraire, on le conçoit. En 1950, 120 millions de francs ont été ainsi répartis entre les T. O.-M., l'A. O. F. s'attribuant près de la moitié du total (55 millions).

sous réserve d'une tutelle légère (de cette faculté d'imaginer ils n'ont d'ailleurs guère usé).

A. — *Les sources de recettes.*

« Les deux meilleures impositions coloniales consistent dans les droits d'importation et la vente des terres », estimait Leroy-Beaulieu. Les immenses « richesses naturelles » des colonies que la puissance publique s'est appropriées devant permettre à celle-ci de tirer de son « domaine » des revenus appréciables, du moins le pensait-on. Cet espoir, si « rationnel » qu'il ait paru, n'a point, hélas ! été comblé.

Le tableau ci-après indique l'importance relative des sources de « revenus propres » (c'est-à-dire emprunts et prélèvements sur la Caisse de réserves non compris) du *Cameroun* :

Source	Comptes définitifs		Prévisions budgétaires	
	1929	1939	1949	1952
Impôt	83,5	83,9	89,1	89,8
Domaine	6,4	4,9	2,0	1,1
Services	7,8	7,7	8,5	8,1
Divers	2,3	3,5	0,4	1,0
TOTAL	100.0	100,0	100,0	100,0

B. — *Les recettes fiscales.*

Ce sont donc les recettes fiscales qui doivent retenir notre attention tant par leur importance comme pourvoyeur du budget que par leurs répercussions sur l'activité du secteur privé.

Il existe bien des classifications de l'impôt, nous n'entreprendrons pas d'en comparer les mérites respectifs, d'autant moins que la décomposition des recettes présentées par les documents budgétaires des territoires d'outre-mer ne nous permettrait pas toujours de les utiliser [7].

Des considérations tant théoriques que pratiques qu'il serait sans intérêt particulier d'exposer en détail ici nous ont conduit à retenir la classification suivante :

7. Cf. P. Sanner, *Contribution à l'étude des finances publiques des territoires d'outre-mer*, Ministère de la France d'outre-mer, *Documents et statistiques*, nº 2, juin 1949.

1° *Impôts sur le revenu.* — Impôts payés sur le revenu dont l'imputation à un acte économique déterminé ne peut être pratiquement réalisée. Tels sont les impôts suivants : impôt personnel, impôts cédulaires et général sur le revenu, taxe sur le bétail (qui est, en fait, un impôt sur le revenu se combinant avec l'impôt personnel), contribution mobilière, impôt des patentes (préfiguration de la cédule des bénéfices commerciaux);

2° *Droits d'enregistrement, timbre, etc.* — Taxes d'enregistrement, droits de timbre et divers, droits perçus lors de la délivrance de documents (livrets de travail, permis de chasse, passeports, etc.). Faute de données, il n'a malheureusement pas été possible de distraire des droits d'enregistrement, pour le rattacher au groupe précédent, l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières perçu par l'Enregistrement.

3° *Impôts sur les transactions.* — Impôts et taxes sur le chiffre d'affaires, les taxes sur les transactions (à l'exception de ceux perçus additionnellement aux droits de porte).

4° *Impôts sur la consommation.* — Comprenant principalement les *droits d'entrée* et les diverses taxes de consommation, taxes sur les véhicules, les postes récepteurs radiophoniques, etc.

5° *Droits de sortie.* — Ils méritent d'être distingués des autres impôts, car ils constituent la forme la plus primitive de prélèvement sur le revenu d'un pays colonial, revenu essentiellement lié aux exportations.

Sur la base de cette répartition, l'importance relative des classes d'imposition distinguées a ainsi évolué au Cameroun :

Recettes fiscales du budget local	Recouvrements effectués		Prévisions budgétaires	
	1929	1939	1949	1952
1. Impôts sur le revenu	50,4	46,0	23,6	27,4
2. Enregistrement, timbre	3,9	5,0	3,4	5,0
3. Impôts sur les transactions	»	6,7	11,4	39,3
4. Impôts sur la consommation	37,9	31,2	29,4	
5. Droits de sortie	7,8	11,1	32,2	28,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

Complétons cette vue rétrospective, qu'il n'est guère possible de présenter ici que pour un territoire, par une vue des *prévisions* de recettes des territoires pour l'exercice 1952 que résume le tableau I.

TABLEAU I

Recettes fiscales des budgets des territoires d'outre-mer.
Prévisions 1952.

Importance relative des diverses recettes fiscales.

Territoires	Impôts sur les revenus	Droits d'enregistrement et timbre	Impôts sur les transactions	Impôts sur la consommation	Impôts sur les produits exportés	Total
Afrique Occidentale Française (a).	29,5	1,7	19,7	36,1	13,0	100,0
Togo	16,6	1,8	14,4	55,1	12,1	100,0
Cameroun	28,3	5,0	»	38,7	28,0	100,0
A. E. F. (a)	29,8	2,6	1,5	47,8	18,3	100,0
Madagascar (a)	38,6	2,9	11,0	39,8	7,7	100,0
Comores	55,6	1,2	»	18,7	24,5	100,0
Côte française des Somalis	28,7	8,6	47,3	15,4	»	100,0
Etablissements français dans l'Inde.	19,5	4,9	»	54,8	20,8	100,0
Nouvelle-Calédonie	10,1	2,8	»	59,8	28,1	100,0
Wallis et Futuna	15,3	»	»	22,4	62,3	100,0
Nouvelles Hébrides	7,1	15,0	»	»	77,9	100,0
Etablissements français d'Océanie.	6,1	12,1	»	70,7	11,1	100,0
St-Pierre et Miquelon	43,7	1,8	»	54,5	»	100,0
TOTAL	30,0	2,6	13,1	39,7	14,6	100,0

(a) Ensemble du budget général et des budgets territoriaux et provinciaux.

Sans statistiques, Jules Harmand avait déjà constaté : « l'impôt direct est le véritable impôt de la domination »[8]. Il aurait pu préciser « les droits de porte », car, sauf en A. O. F., au Togo et à Madagascar (où elle a nom : taxe de développement économique), il n'existe point dans les territoires d'outre-mer de taxe générale sur les transactions ou de taxe sur le chiffre d'affaires. La quasi-totalité des impôts indirects a donc pour source les divers droits perçus à l'entrée et à la sortie des marchandises et produits. Si l'on veut bien se souvenir que ces droits ont été exclusivement attribués aux budgets généraux des Groupes de territoires (A. O. F., A. E. F.), le drame des finances « locales » des territoires apparaît sans voiles.

L'importance considérable prise en ces dernières années par

8. Cf. *op. cit.*, p. 392. Rappelons, pour éviter tout malentendu, que notre auteur réserve le mot de « colonies » aux seuls établissements peuplés et exploités par des citoyens émigrés de la métropole, et désigne par « dominations » les établissements où une minorité d'émigrés encadrent une population autochtone.

les « droits de sortie » mérite d'être tout spécialement signalée. Aux ressources qu'ils procurent aux budgets locaux ou généraux, il conviendrait d'ajouter celles, appréciables, que des taxes « parafiscales » perçues selon la même assiette apportent à des « caisses de soutien », fonds spéciaux divers, qui ont à leur charge bien des travaux, voire des dépenses d'entretien jadis supportées par les budgets locaux. Or, de tous les impôts, le droit de sortie est le plus sensible à la conjoncture, car, prélevé sur des matières premières ou des denrées alimentaires, il subit l'influence de cours connaissant eux-mêmes plus que d'autres de grandes et brusques variations. Cette sensibilité est encore exacerbée par l'absence de compensation possible entre plusieurs productions; la masse des droits de sortie est en effet prélevée sur un, deux ou trois produits. C'est ainsi que les exportations de l'arachide et de ses dérivés (huile, tourteaux) assument 44 % des droits de sortie dont la perception est prévue en A. O. F. en 1952. Les droits de sortie sur l'arachide, le café et le cacao représentent 90 % du total des recettes prévues. Au Cameroun, le seul cacao fournit 80 % des taxes à la sortie.

Les droits d'importation sont surtout supportés par les biens de consommation (textiles, alcool, sucre, etc.), et les importations de ceux-ci sont étroitement liées aux exportations qui les paient; la fragilité des finances coloniales apparaît pleinement.

Bien que moins immédiatement liés aux variations de la conjoncture, les impôts directs n'en ressentent pas moins les fluctuations.

L'impôt direct classique des territoires « peu développés » est la contribution par feu, par tête d'homme ou de bétail. Aujourd'hui encore, la capitation plus ou moins « graduée » reste, après les droits de porte, la grande pourvoyeuse des budgets locaux. Dans les territoires africains, elle fournit de 15 à 20 % des recettes fiscales, de 60 à 70 % du produit des impôts directs. Les budgets ne sauraient s'en priver. Condamnée au nom de l'émancipation politique, elle a survécu ou est réapparue sous les vocables les plus divers : « impôt personnel », « impôt du minimum fiscal », « taxe vicinale », « taxe de cercle », et même... « taxe de désinsectisation » [9].

9. De création récente dans les provinces de Tuléar et Majunga, cette taxe est due, dans cette dernière province, « par tous les habitants du sexe masculin, quel que soit leur statut, âgés de 20 ans au 1er janvier de l'imposition, qui résident dans la province ».

Peut-on reprocher à des assemblées territoriales d'avoir préféré au relèvement, par elles, du taux de l'impôt personnel, la sollicitation d'une subvention du budget général qui peut, lui, utiliser la ponction indolore des droits indirects ?

Le taux de « l'impôt personnel » vient d'être d'ailleurs singulièrement relevé, comme le montre le petit tableau ci-après, exprimant, en kilogrammes d'arachides en coques, le taux de l'impôt personnel des contribuables de la subdivision de Kaolack (Sénégal) et en kilogrammes de coton graine celui des contribuables de la subdivision de Doba (Tchad), les deux produits choisis procurant à la masse des habitants de ces régions l'essentiel de leur revenu monétaire.

Impôts personnels.

Années	Kaolack (en kg. d'arachides)	Dola (en kg. de coton)
—	—	—
1945	25,0	24,4
1946	28,5	22,0
1947	23,3	18,7
1948	20,0	12,0
1949	17,9	10,4
1950	17,9	11,7
1951	10,4	17,5
1952	27,0	17,8

Des autres impôts directs, imités du système fiscal métropolitain, nous ne dirons rien sinon que leur rendement est limité par la rareté de la matière imposable et par la nécessité de ne point la faire fuir pour le plus grand dommage du développement des territoires eux-mêmes[10]. Attirer et retenir les investissements privés par une fiscalité judicieuse est un des problèmes de l'heure des finances des territoires d'outre-mer, il ne nous est malheureusement pas possible de nous y attarder[11].

A quelques exceptions près, le système fiscal des territoires d'outre-mer peut apparaître comme encore « primitif ». Ce n'est

10. La tutelle du Conseil d'Etat s'est particulièrement exercée en cette matière (Cf. M. Ravanel, *Le Conseil d'Etat et les Assemblées des territoires d'outre-mer*, Conseil d'Etat, *Etudes et documents*, n° IV, Sirey, édit.).

11. Cf. l'étude diffusée en février 1952 par la Direction des affaires économiques et du plan du ministère de la France d'outre-mer, *Avantages et garanties accordés aux investissements privés en Afrique française au sud du Sahara*, et Gaston Leduc, *La politique fiscale d'encouragement aux investissements dans les pays d'outre-mer*, au *Recueil Penant*, 1952.

point forcément une tare et pourrait-il du reste en être autrement ? J. Harmand a parfaitement marqué les difficultés que crée à l'établissement d'un système fiscal cohérent l'extrême diversité des conditions, des genres de vie, de statut civil de la population des « dominations ». Il ajoutait : « Les frontières mal déterminées, parfois inexplorées, offrent à la fraude des tentations irrésistibles. Il n'y a pas de cadastre, il n'y a pas d'état civil, souvent pas de nom de famille et la personnalité fiscale n'existe qu'à peine, de même que la propriété individuelle; la propriété foncière présente des formes souvent imparfaites. » Ces conditions du début du siècle demeurent toujours vraies, car elles ne peuvent se transformer que lentement.

Lente est également la croissance du revenu des territoires d'outre-mer; le « volume » des exportations de l'A. O. F. a été en 1950 de 14 % seulement supérieur à celui de 1938. Par contre, si les réalisations du F.I.D.E.S. n'ont point encore eu d'effet appréciable sur le développement de la production, les « plans » ont, instantanément concrétisé, consacré officiellement des objectifs sociaux que les populations sont impatientes d'atteindre sans toujours se soucier des charges qui en résulteront pour les finances locales.

Le dilemme du financier colonial n'est certes pas nouveau : « Ses ressources, particulièrement ses revenus fiscaux, sont inélastiques, et ses dépenses montrent une tendance continue à s'accroître; ses réserves sont trop minces pour qu'il puisse risquer un déficit, son crédit et ses perspectives d'avenir trop incertains pour qu'il puisse emprunter souvent. Tout comme le producteur colonial, il est à la merci des mouvements des prix mondiaux, des politiques tarifaires et des contingentements. » [12].

III. — Les charges des budgets des territoires d'outre-mer.

Hormis les dépenses militaires, le « self supporting », style 1900, laissait à la charge des colonies :

— la totalité de leurs services civils et de leur gendarmerie;

12. *The Royal Institut of International affairs: The Colonial Problem*, Londres, 1937, p. 340.

— le service de leur dette publique;
— leur équipement public.

Depuis 1945, une partie considérable de ces charges a été transférée, sans transfert parallèle de recettes, au budget de l'Etat. Dans le même temps que l'on affirmait la fin de la dépendance coloniale à l'égard de la métropole, on rejetait sur celle-ci des charges baptisées « de souveraineté ».

Pour un seul service, celui de la gendarmerie, le transfert des charges s'opéra en totalité. Pour d'autres, il ne fut que partiel, s'inspirant soit du désir des services métropolitains de s'assurer la maîtrise des services locaux tout en gardant la possibilité de répercuter sur les budgets locaux les dépenses qu'ils ne pourraient imputer au budget de l'Etat, soit de celui de services locaux d'échapper, en s'intégrant à des organisations métropolitaines, au contrôle des assemblées territoriales. A ces assemblées, créées par les décrets du 25 octobre 1946, a été remis le soin de délibérer le budget local. Sous la réserve générale d'une possible annulation de leurs délibérations par décret en Conseil d'Etat, l'initiative des assemblées territoriales n'est limitée, en matière de dépenses budgétaires, que par l'impossibilité pour elles de proposer des créations d'emplois ou des relèvements de crédits de personnel et par l'obligation d'inscrire au budget les crédits nécessaires au règlement de certaines « dépenses obligatoires »[13].

Outre le service de la Dette publique du territoire, celles-ci comprennent essentiellement :

— les contributions imposées au territoire par des dispositions législatives diverses[14];
— les dépenses afférentes à certains services;
— les traitements et indemnités des fonctionnaires des cadres généraux à quelque service qu'ils appartiennent[15].

Le montant total des dépenses obligatoires atteint de 40 à 70 %, en moyenne 50 % de la masse budgétaire totale, dépen-

13. La tutelle du pouvoir métropolitain sur les assemblées territoriales connaît de légères variantes selon les territoires, elle est très réduite sur celle de la Nouvelle-Calédonie.

14. Le montant total de ces contributions s'élève à 466 millions pour 1952.

15. Hormis ceux dont le traitement et les indemnités sont à la charge du budget de l'Etat : gouverneur, administrateur, magistrat.

ses extraordinaires comprises. Pour 60 à 80 %, les dépenses obligatoires sont constituées par des dépenses de personnel [16].

Ces indications très sommaires, qu'éclaireront encore celles données dans la dernière partie de cette étude, permettent de saisir approximativement les dépenses que couvrent les crédits inscrits aux budgets locaux : totalité de la dette, majeure partie des dépenses civiles « ordinaires », faible part des dépenses d'équipement civil.

Les emprunts pour le financement des grands travaux contractés de 1931 à 1939 par les colonies avaient fait peser sur leurs budgets une charge très importante, que certaines d'entre elles (l'A. E. F. en particulier) n'avaient pu supporter sur leurs ressources propres. Les dévaluations successives du franc ont considérablement allégé la charge de cette dette. Il s'y substituera certes, dans l'avenir, le lourd poids du remboursement des avances consenties depuis 1946 par la Caisse centrale de la France d'outre-mer, mais le faible taux d'intérêt de ces avances, le différé de leur amortissement jusqu'à la cinquième année suivant leur octroi, font que la charge de leur service est, pour l'heure, légère. Sur le total des dépenses ordinaires prévues pour l'exercice 1952, la part du service de la Dette est de moins de 3 % en A. O. F. et en A. E. F., d'un peu plus de 1,2 % à Madagascar.

L'essentiel des charges budgétaires est constitué par les *dépenses de fonctionnement et d'entretien* en y comprenant non seulement les dépenses de fonctionnement des services publics et d'entretien de l'équipement public, mais encore les subventions et allocations diverses de fonctionnement ou d'entretien octroyées aux particuliers et aux collectivités tant privées que publiques.

Selon cette considération du procédé direct ou indirect d'exécution du service public, la ventilation des prévisions de dépenses de fonctionnement pour l'exercice 1952 est la suivante :

16. On notera particulièrement que le traitement et les indemnités accessoires du personnel des cadres généraux, lequel est, dans sa quasi-totalité, d'origine métropolitaine, constituent une dépense obligatoire pour les territoires d'outre-mer et que les effectifs du personnel de ces cadres résultent généralement d'une décision des autorités métropolitaines.

	A. O. F.	A. E. F.	Cameroun	Madagascar
1. Traitements et salaires	58,4	59,8	59,0	61,1
2. Dépenses de matériel et entretien	37,1	32,0	32,0	35,3
3. Subventions à particuliers et institutions privées	2,5	4,9	7,0	2,5
4. Subventions à établissements publics	1,3	2,5	1,0	0,7
5. Contribution au Budget de l'Etat	0,7	0,8	1,0	0,4
	100,0	100,0	100,0	100,0

On relèvera en passant la part importante consacrée par le budget du Cameroun aux subventions à des institutions privées, particulièrement d'assistance médicale et d'enseignement. C'est là une forme, particulièrement économique pour la puissance publique, de développement des services sociaux, dont bien des territoires étrangers, le Congo belge entre autres, ont largement usé.

Selon les besoins qu'elles satisfont, les dépenses de fonctionnement et d'entretien peuvent être distinguées en huit groupes au moins ainsi définis :

1° *Représentation politique :* Dépenses de fonctionnement des assemblées représentatives locales ainsi qu'indemnités diverses supportées par les budgets locaux, au bénéfice des représentants du territoire aux assemblées politiques siégeant dans la métropole

2° *Administration générale*, comprenant :

— l'administration « générale » du territoire (ce qu'il est convenu d'appeler outre-mer le « commandement »);
— la justice;
— la police et les services pénitentiaires;
— les services financiers.

3° *Services sociaux*, savoir :

— l'enseignement;
— la santé publique;
— ce que l'on pourrait (sans intention péjorative) appeler la « charité publique » (secours, etc.).

4° *Les services scientifiques généraux*, constitués par :

— les services géographiques;
— le service météorologique;

— la recherche scientifique effectuée sans but d'application immédiate par des institutions, tels l'Office de la reconstruction scientifique outre-mer, l'Institut français d'Afrique Noire.

5° *Les services économiques*, ayant pour objet le maintien et le développement de :

— l'élevage;
— l'exploitation forestière;
— l'agriculture;
— l'exploitation minière.

6° *Les travaux publics et les transports*, comprenant essentiellement les charges d'entretien des voies de communication mises gratuitement à la disposition des usagers, ainsi que la couverture des déficits d'exploitation des entreprises publiques ou privées assurant des services de transport, ou les subventions qui leur sont allouées.

7° *Les transmissions* (le Service des P.T.T. ne fait pas l'objet, dans les T. O.-M., à la différence de la métropole et de l'Algérie, d'un budget spécial).

8° *Les services « industriels »* ou prétendus tels : imprimeries, ateliers divers.

Le tableau II indique l'importance relative des huit groupes de dépenses considérées dans les prévisions budgétaires de l'exercice 1952.

Les transferts récents de charges des budgets locaux au budget de l'Etat rendent très difficile l'étude de l'évolution dans le temps de la répartition des dépenses de fonctionnement des services publics locaux [17].

De plus, certains services, autrefois supportés par les budgets locaux, ont été, peu à peu, dotés de budgets annexes ou constitués en régie autonome. Bien des activités jadis exercées par des services administratifs sont aujourd'hui confiées à des personnes morales de statuts divers : associations (Institut de recherches du coton par exemple), offices (Office de la recherche scientifique), sociétés d'Etat (Bureau minier), sociétés d'économie mixte (Bureau central d'études). Le caractère commun de ces institu-

17. Cf. cependant pour le Cameroun notre *Contribution à l'étude des finances publiques des T. O.-M.*, *op. cit.*, p. 22.

tions parastatales est d'être à peu près entièrement, ou au moins pour la majeure partie, à la charge de l'Etat.

TABLEAU II

Dépenses de fonctionnement à la charge des budgets des territoires d'outre-mer. Prévision 1952. — Importance relative.

Territoires	Représentation politique	Administration générale	Services sociaux	Services scientifiques généraux	Services économiques	Travaux publics	Transmissions	Services industriels	Total
A. O. F.	0,7	29,5	29,8	1,8	9,8	15,6	8,3	4,5	100,0
Togo	0,9	28,5	42,0	1,3	5,8	15,1	4,7	1,7	100,0
Cameroun	1,0	32,0	33,0	2,0	7,0	14,0	7,0	4,0	100,0
A. E. F.	1,2	31,5	29,8	2,5	10,5	14,7	8,2	1,6	100,0
Madagascar	0,3	32,7	29,2	1,5	11,1	15,4	8,6	1,2	100,0
Comores	1,9	36,9	31,1	0,7	5,9	16,0	7,4	»	100,0
Côte française des Somalis	0,2	41,0	21,8	2,1	1,1	11,5	5,4	16,9(a)	100,0
Etabl. français dans l'Inde	1,0	33,8	40,4	0,2	0,2	16,2	0,8	7,4	100,0
Nouvelle-Calédonie	0,4	26,0	38,9	1,1	2,6	18,9	12,1	»	100,0
Wallis et Futuna	»	18,1	31,6	1,7	3,9	35,0	7,5	2,2	100,0
Nouvelles-Hébrides	0,3	37,1	53,6	1,8	0,7	6,5	»	»	100,0
Etabl. français d'Océanie	0,7	25,5	47,5	1,2	3,1	11,9	5,8	4,3	100,0
Saint-Pierre et Miquelon	1,6	19,5	30,5	0,2	8,8	23,7	10,6	5,1	100,0
ENSEMBLE	0,7	30,5	30,7	1,8	9,3	15,4	8,1	3,5	100,0

(a) Dont services du port de Djibouti, 5,5.

Pour autant que l'activité de ces institutions leur est utile, les territoires se trouvent ainsi soulagés d'une charge très appréciable. Ils n'en éprouvent pas moins de grandes difficultés à couvrir de leurs seules ressources normales leurs dépenses ordinaires, comme le montre l'examen des données du tableau IV. Les sommes qu'ils sont susceptibles de consacrer aux dépenses d'équipement s'amenuisent chaque année.

Le budget local est donc ainsi devenu un budget de fonctionnement dont l'essentiel est absorbé par les services d'administration générale, les services sociaux et l'entretien de l'équipement public, laissant peu de disponibilités pour le développement des ressources locales[18]. Il tend, ce faisant, à devenir un budget des « dépenses obligatoires », trahissant ainsi le caractère caricatural de l'autonomie financière des territoires d'outre-mer, et la « départementalisation » des territoires d'outre-mer.

18. Il convient de signaler la multiplication et l'importance des « fonds spéciaux » du coton, du café, du cacao, de l'arachide, etc., alimentés par des ristournes de droits de sortie, des taxes parafiscales, etc., et dont les disponibilités servent, en principe, au développement de la production.

Celui-ci s'accuse encore davantage lorsque l'on compare la masse des budgets locaux à celle des charges supportées dans les territoires d'outre-mer par le budget de l'Etat.

***

IV. — La prise en charge par l'Etat des dépenses publiques des Territoires d'outre-mer.

Le total des ressources budgétaires propres des territoires d'outre-mer a été en 1950 de quelque 80 milliards de francs métropolitains, celui des prévisions de recettes pour 1952 est voisin de 115 milliards. En regard, les dépenses nettes supportées par le budget de l'Etat pour les territoires d'outre-mer peuvent être évaluées à 89 milliards en 1950 et atteindront quelque 122 milliards en 1952 [19]. L'ensemble des charges publiques des territoires d'outre-mer est donc à peu près également réparti entre le budget local et le budget de l'Etat, la part de celui-ci étant même légèrement supérieure.

Ceci mérite commentaire :

Constatons d'abord que la charge que les territoires d'outre-mer imposent au budget de l'Etat atteint seulement 3,7 % du montant de celui-ci. Le revenu national de la métropole étant estimé à 7.225 milliards de francs en 1950, « l'entretien » des territoires d'outre-mer en a absorbé 1,2 %. Le supplément d'activité économique, de rayonnement culturel, de considération internationale qu'assure à la France sa « suzeraineté » sur les territoires d'outre-mer ne compense-t-il pas la charge qu'ils lui imposent ? On peut l'estimer (sans pouvoir le prouver par des chiffres), ceci du moins tant que cette suzeraineté n'a point à se maintenir par la force militaire.

Quant aux territoires, la contribution métropolitaine peut s'apprécier, à défaut d'évaluation de leur revenu national, par comparaison avec leurs exportations dont le produit est leur source propre d'acquisitions de biens et services extérieurs. La valeur totale des exportations des territoires d'outre-mer en 1950 est estimée à 129 milliards de francs *métropolitains* [20]. Les

19. Ces évaluations ne sont évidemment qu'approximatives et personnelles. Pour plus de détails, cf. P. Sanner, *Contribution à l'étude de la balance des comptes des territoires d'outre-mer*, IVe partie : « Les opérations du secteur public », in *Documents et statistiques*, n° V, novembre 1950.

20. Y compris le commerce entre territoires d'outre-mer qui serait ici à éliminer, mais ce commerce est de faible importance.

contributions et prêts du budget de l'Etat représentent une ressource extérieure égale à 70 % environ de celle que procure aux territoires d'outre-mer leurs exportations. C'est dire leur importance. Et cette importance marque la condition financière, économique et politique des territoires d'outre-mer.

L'importance du don assure-t-elle du moins à la métropole l'attachement durable de ses établissements d'outre-mer ? Nul n'oserait aujourd'hui l'affirmer, même ceux qui s'en scandalisent, oubliant que la manière de donner compte plus que le don lui-même, car il est vrai que la pérennité de l'union des territoires d'outre-mer à la France dépend moins du montant des sacrifices financiers que cette dernière consentira pour eux que d'une détermination de ses rapports économiques, financiers et politiques avec eux, satisfaisante pour les aspirations locales, acceptée par l'opinion internationale.

Pierre Sanner.

TABLEAU III

Charges supportées par le budget de l'Etat au titre des territoires d'outre-mer.

	Exercices	
	1950	1952
A. *Pouvoirs publics et fonctionnement des Services civils :*	(Milliards de francs)	
1. Pouvoirs publics	0,6	0,9
2. Administrations centrales	0,9	1,3
3. Services civils outre-mer	4,6	7,1
4. Subventions aux budgets locaux	0,7	0,7
B. *Equipement et entretien de la gendarmerie et des forces armées :*	6,8	10,0
5. Equipement et entretien de la gendarmerie	2,4	5,7
6. Equipement et entretien des forces armées	29,0	36,3
C. *Equipement civil :*	31,4	42,0
7. Subvention au F.I.D.E.S.	25,9	36,0
8. Avances à la Caisse centrale de la France d'outre-mer	21,1	30,5
9. Subventions et dépenses d'équipement diverses	3,5	3,5
	50,5	70,0
Total général	88,7	122,0

TABLEAU IV

Budgets des territoires d'outre-mer. — Prévisions 1952.

Territoires	Dépenses			Recettes			
	Total (a)	Courantes	Equipement	Total (a)	Ordinaires propres	Fiscales	Avan[illegible] et s[illegible] ventio[illegible] métr[illegible]
			En millions de francs métropolitains				
A. O. F.	(c)79.294,6	60.304,6	18.990,0	(c)79.171,8	61.889,2	54.984,4	5.[illegible]
Togo	2.729,8	2.456,4	273,4	2.729,8	2.495,0	2.289,6	» [illegible]
Cameroun	17.644,0	10.184,0	7.460,0	17.644,0	12.028,0	10.796,0	3 [illegible]
A. E. F.	18.572,4	13.785,4	4.787,0	18.572,4	14.568,4	12.609,2	4.[illegible]
Madagascar	(c)22.226,2	16.945,4	5.280,8	(c)22.685,2	19.064.0	16.830,8	3 [illegible]
Comores	372,4	302,4	70,0	323,4	253,4	220,4	[illegible]
Côte française des Somalis	1.628,3	944,6	683,7	1.628,3	928,9	467,7	[illegible]
Etabl. français dans l'Inde	731,7	698,2	36,8	765,6	720,3	639,5	[illegible]
Nouvelle-Calédonie	2.337,0	2.037,8	299,2	2.337,0	1.936,6	1.687,4	[illegible]
Wallis et Futuna	31,3	31,3	»	31,4	4,4	3,8	[illegible]
Nouvelles-Hébrides	123.8	119,9	3,9	123,8	53,9	30,8	[illegible]
Etabl. franç. de l'Océanie	1.411,9	1.372,3	39,6	1.411,9	1.411,8	1.234,2	» [illegible]
Saint-Pierre et Miquelon	646,2	462,2	184,0	646,2	68,2	33,4	58[illegible]
TOTAL	147,749,6	109.644,5	38.108,4	148.070,9	115.422,1	101.827,2	17.7[illegible]

(a) Déduction faite des opérations d'ordre et des virements de budget à budget.
(b) Avances C.C.F.O.M., avances du Trésor, subventions de l'Etat.
(c) Les différences entre les montants des recettes et des dépenses tiennent aux divérgen[illegible] entre les inscriptions portées aux budgets accordant et bénéficiant des subventions, ristournes,

TABLEAU V

Recettes et dépenses des budgets des territoires d'outre-mer par tête d'habitant.

Territoires	Population		Dépenses courantes	Recettes ordinaires « propres »	Recettes fiscales	Avan[illegible] et s[illegible] venti[illegible] de l'[illegible]
	Autochtone	Non autochtone				
			En francs métropolitains			
A. O. F.	17.145.000	63.100	3.504	3.597	3.196	
Togo	997.000	1.443	2.461	2.500	2.294	» [illegible]
Cameroun	3.073.000	12.500	3.300	3.898	3.498	1.[illegible]
A. E. F.	4.385.000	20.120	3.129	3.308	2.862	
Madagascar	4.234.000	70.573	3.936	4.428	3.910	
Comores	165.000	255	1.832	1.536	1.336	
Côte française des Somalis	53.000	2.170	17.175	16.889	8.504	11.[illegible]
Etabl. français dans l'Inde	323.000	1.436	2.145	2.226	1.962	
Nouvelle-Calédonie	34.000	21.029	37.050	35.210	30.680	5.[illegible]
Etabl. français de l'Océanie	45.000	8.123	25.892	26.639	23.287	» [illegible]
Saint-Pierre et Miquelon	»	4.606	100.347	14.807	7.251	113.[illegible]
ENSEMBLE	30.454.000	205.525	3.568	3.763	3.317	

4. — QUELQUES ASPECTS DU PROBLÈME DES SALAIRES DANS LES TERRITOIRES D'OUTRE-MER

Une politique des salaires ne saurait être tracée isolément. Elle ne peut que s'inscrire dans un plan économique et s'appuyer sur une législation sociale de protection et de sécurité.

La politique économique suppose l'élaboration de plans de production et d'investissements propres à assurer l'amélioration de l'équipement. Elle commande également une politique des prix et des importations qui mette le revenu des territoires à l'abri des violentes fluctuations et une politique de l'emploi assurant une répartition optima de la main-d'œuvre et une amélioration de son efficience.

Le Code du travail, qui est sur le point de franchir le dernier stade de son élaboration, pourra sans doute permettre d'instaurer et de développer une politique cohérente de l'emploi. Il posera surtout les règles essentielles de rémunération du travail et amorcera une politique sociale de sécurité garantissant le salaire dans certaines circonstances déterminées sans la contrepartie du service fait.

Traiter actuellement d'une politique des salaires en l'absence des données essentielles économiques et sociales sur lesquelles elle s'appuie peut paraître une gageure. Nous nous efforcerons seulement de dégager des faits et de l'évolution les considérations qui pourront servir d'introduction à une politique plus cohérente.

Déjà l'économie sociale des territoires français d'outre-mer permet-elle, depuis plusieurs années, de traiter du problème des salaires dans le cadre de ses données générales où s'affrontent en pleine liberté employeurs et travailleurs, ceux-ci restant libres d'offrir leurs services là où leurs intérêts les guident, ceux-là de tenir compte de toutes les données que comporte non seulement la valeur marginale du travail pour une indus-

trie déterminée, mais également tous les éléments qui conditionnent la situation du marché de l'emploi et du marché des produits.

***

Les données fondamentales qui président actuellement dans tous les territoires d'outre-mer à la politique des salaires visent à un double objectif :

1° Garantir au travailleur le moins qualifié, débutant ou peu apte, une rémunération lui permettant de couvrir ses besoins vitaux en matière d'alimentation, de logement et d'entretien (problème du « minimum vital »);

2° Etablir et maintenir, à partir du salaire minimum de base ainsi défini, un « éventail » hiérarchique des rémunérations suffisamment « ouvert » pour donner un intérêt à la « promotion ouvrière » et assurer l'emploi de chacun selon ses capacités (problème de l' « *éventail des salaires* »).

Dans les territoires d'outre-mer où le niveau de production et le niveau de vie général ne sont pas parvenus à un stade suffisant, une politique éclairée du minimum vital et de la hiérarchie des salaires est seule en mesure d'assurer précisément le progrès de la production et de garantir l'élévation régulière des conditions de vie.

Les moyens de la politique ainsi définie supposent :

1° L'existence de *groupements professionnels* présentant un minimum de « représentativité », et capables de se mettre d'accord, tout au moins sur les données objectives du problème;

2° *L'intervention des pouvoirs publics*, arbitres obligés des intérêts particuliers, même collectifs;

3° Et, surtout, un *appareil statistique* permettant de dégager à tout moment une vue suffisamment exacte de l'évolution des salaires et des prix, et, par suite, de celle du *niveau de vie* des salariés de toutes catégories.

En France métropolitaine, ces instruments de la politique des salaires sont aujourd'hui assez au point pour que les débats en ce domaine relèvent avant tout de la politique générale.

Néanmoins, même dans la métropole, certaines causes obscurcissent encore l'appréciation objective du niveau de vie réel

des salariés et de « l'ouverture » de l'éventail hiérarchique. Ces causes sont de trois ordres :

1° *Les diversités régionales* se traduisent par la multiplicité des « zones de salaires », institution qui se justifie précisément par l'opportunité d'adapter au plus près le niveau local des salaires au niveau local des prix, mais qui, outre qu'elle peut prêter à des injustices aussi patentes que celles qu'elle prétend éviter, ne facilite pas l'étude d'un indice général du niveau de vie et le contrôle de la politique des salaires;

2° L'incertitude quant à l'écart moyen existant entre les salaires minima officiels et les salaires réellement versés;

3° Enfin, certaines *insuffisances de la statistique* peuvent encore donner lieu à des divergences d'interprétation.

Bien entendu, ces trois facteurs d'incertitude se retrouvent dans les territoires d'outre-mer, le troisième (lacune de la statistique) y étant même notablement aggravé.

Mais, en outre, certaines données propres à ces territoires contribuent à obérer, plus gravement que dans la métropole, une politique coordonnée des salaires :

1° La coexistence outre-mer de *trois grandes catégories de salariés* entre lesquelles des différences d'intérêts apparaissent plus tranchées qu'entre les diverses catégories de salariés métropolitains;

a) la main-d'œuvre *européenne* qui, compte tenu de sa qualification supérieure et des indemnités de « dépaysement » auxquelles elle peut légitimement prétendre, continue d'autre part à bénéficier, incontestablement, du privilège de son origine en matière de rémunération;

b) la main-d'œuvre *autochtone « évoluée »*, qui tend à se diriger vers les emplois de *bureau* et les postes administratifs plutôt que vers les activités ouvrières proprement dites;

c) la main-d'œuvre *autochtone peu ou point « évoluée »*, cantonnée en grande majorité dans les emplois de *manœuvre ordinaire* ou, tout au plus, de manœuvre spécialisé.

Autrement dit, et en dépit de l'évolution certaine qui se dessine à cet égard depuis 1945, il manque encore dans les territoires d'outre-mer l'élément qui, en France, est le plus représentatif de la classe ouvrière et l'élément de base du syndicalisme, à savoir *l'ouvrier moyennement qualifié*, occupant les degrés moyens de « l'échelle des salaires ».

On peut donc affirmer, au préalable, qu'une des clefs maîtresses de toute politique des salaires outre-mer réside dans la *poursuite systématique de la formation professionnelle à tous les degrés*, dont il est superflu de souligner qu'elle conditionne, au surplus, l'élévation générale du niveau de vie dont la politique des salaires, pour être une partie essentielle, n'est qu'un élément.

2° Une seconde difficulté propre aux territoires d'outre-mer réside dans les *fluctuations parfois très amples et très brusques qui affectent le coût de la vie local;* c'est là une caractéristique de « pays neufs », dont l'équilibre interne dépend largement de leurs relations avec l'extérieur, où l'économie locale est encore le plus souvent à base agricole avec les servitudes du climat tropical, où le rythme de la mise en valeur économique est très inégal d'un point à un autre et d'une année à l'autre, où, enfin, le caractère récent de cette mise en valeur entraîne des déséquilibres soudains dans la structure et les conditions de vie des populations (afflux dans les zones urbaines ou portuaires, échec de tentatives mal étudiées, etc.).

* * *

Dans le cadre de ces données générales, la politique poursuivie depuis 1946 permet de dégager les premiers résultats obtenus en ce qui concerne, d'une part, le problème du minimum vital, d'autre part, la « hiérarchie des salaires », enfin l'évolution récente du niveau de vie des salariés autochtones et les tendances que traduit pour l'avenir immédiat cette évolution.

I. — Le salaire minimum vital.

La notion de « salaire minimum » n'était pas inconnue dans les anciennes colonies. Reprenant l'ancienne notion de ration (nourriture) fixée par les techniciens du Service de santé, le

décret du 22 octobre 1925 chargeait en A. O. F. le gouverneur général d'établir les méthodes de fixation du salaire minimum, imposant la consultation des représentants désignés des travailleurs et des représentants des employeurs choisis parmi les conseils de notables et les chambres de commerce et d'agriculture. Le décret du 3 avril 1937 améliore la consultation des parties par recours aux Offices du travail créés antérieurement et au sein desquels la représentation ouvrière est élargie. Il assortit de sanctions du chef de territoire et non plus de décisions de chefs de cercles les infractions au paiement du salaire minimum. Le décret du 20 mars 1937, qui instaure en Afrique Occidentale française un régime de conventions collectives, impose parmi les clauses obligatoires le salaire minimum par catégorie professionnelle et par région, celui-ci ne pouvant être inférieur au salaire minimum interprofessionnel fixé par voie d'autorité.

Ces textes, dont la valeur juridique actuelle est contestée puisqu'ils visent spécialement le travail indigène (la Constitution de la République française a déclaré en effet caduque toute législation fondée sur une discrimination raciale), sont cependant la base du régime actuellement en vigueur. Les salaires sont désormais fixés par arrêtés des chefs de territoires sur la proposition de l'Inspection du travail et après consultation d'organismes spécialisés, les *Commissions consultatives du travail*. Ces organismes, créés en Afrique Occidentale française par arrêté du 5 juillet 1946, à Madagascar et aux Comores par arrêté du 22 août 1947, en Afrique Equatoriale française par arrêté du 26 mai 1948, comprennent, en nombre égal, des délégués des travailleurs et des employeurs sans distinction d'origine ethnique. Leur mission est de procéder à l'établissement des taux de salaires minima applicables en principe à tous les travailleurs, sans distinction d'origine ethnique (mais il va de soi que les taux appliqués aux Européens sont d'emblée très supérieurs aux minima de principe ainsi définis). Au Cameroun, les commissions consultatives du travail n'ont pas encore été officiellement instituées. Ce sont les Offices du travail, créés par décret du 7 janvier 1944 et réglementant le travail indigène, qui donnent leur avis sur le salaire minimum, celui-ci restant fixé par arrêté du chef de territoire.

Il en est exactement de même dans la métropole s'agissant du

salaire minimum par le gouvernement ou par ses représentants. L'institution des commissions consultatives du travail est aujourd'hui généralisée dans la plupart des territoires d'outre-mer. Le rôle qu'elles ont joué est considérable[1].

Mais, en dehors de cet aspect juridique, la détermination du salaire minimum revêt, dans les territoires d'outre-mer comme en France métropolitaine, un aspect technique doublement important, dans l'espace et dans le temps : il s'agit, d'une part, de dresser une liste des produits et services dont l'achat est indispensable au travailleur pour lui assurer une vie décente; d'autre part, d'évaluer le coût global de ces produits et services, et, surtout — et c'est là le côté délicat du problème — de suivre au plus près l'évolution de ce coût global de mois en mois et d'année en année.

Dans la métropole, l'identité relative des besoins et des conditions de vie d'une région à l'autre confère à l'établissement du budget minimum vital un caractère assez simple, encore que l'étendue de la notion de minimum vital puisse par sa nature même donner lieu à des controverses. Dans les territoires d'outre-mer, la diversité des conditions de vie confère à l'appréciation du minimum vital un caractère plus complexe. Le problème est actuellement en voie de résolution, par approximations successives, dans l'ensemble des territoires.

Dans une phase initiale, on a considéré le cas du salarié non qualifié des *centres urbains* (chef-lieu ou ville principale du territoire). C'est ainsi que, pour les sept centres principaux de

1. Il faut rendre hommage au travail réalisé par ces commissions grâce à l'impulsion et à l'orientation que leur ont données les inspecteurs du travail de la France d'outre-mer, dont le corps créé en 1944 a été mis en place progressivement depuis 1946. La confrontation des parties au sein des commissions strictement paritaires a puissamment favorisé le développement du syndicalisme et permis de multiplier les contacts et consultations et de réduire les oppositions par une procédure adaptée de conciliation.

Le cadre limité de cette étude ne nous a pas permis d'aborder le problème des rapports professionnels qui se sont considérablement développés au cours de ces dernières années, favorisant le maintien de la paix sociale malgré l'absence d'une réglementation adaptée à l'évolution politique et économique. Devant situer notre étude dans un cadre plus spécifiquement économique, nous avons dû la centrer sur les données concrètes du problème des salaires. A cette occasion, nous nous devons de féliciter ici M. Jacques Reynaud, jeune inspecteur du travail de la France d'outre-mer, pour l'important travail qu'il a fait, rassemblant et dégageant avec intelligence et perspicacité les données éparses de renseignements statistiques qui nous ont permis de présenter avec le maximum de précision le dernier état de la situation des salaires outre-mer.

l'Afrique Occidentale française, les « postes » ci-dessous ont été retenus :

1° une ration alimentaire équivalant à une valeur énergétique quotidienne de 2.800 à 3.300 calories, correspondant au travail « lourd »;

2° les dépenses de logement, habillement, entretien, ameublement, éclairage, blanchissage, hygiène, pharmacie;

3° un poste « distractions », comprenant, outre le tabac, des séances de lutte et de cinéma;

4° les impôts.

Une évaluation basée sur des éléments identiques — excluant toutefois le chapitre « distractions » — a été effectuée en Afrique Equatoriale française et à Madagascar.

Pour la ville de Dakar, le budget minimum correspondait à une dépense annuelle de :

42.403 francs en janvier 1949;
46.178 francs en janvier 1950;
51.641 francs en novembre 1950;
58.500 francs en décembre 1951,

traduisant ainsi un pourcentage d'augmentation annuel régulier de l'ordre de 10 %.

Le salaire horaire minimum correspondant — calculé sur la base de 312 journées de huit heures ou 2.496 heures de travail — est en conséquence passé de 17 francs en 1949 à 18 fr. 50 en 1950, 20 fr. 60 en 1951 et 23 fr. 40 actuellement.

*
* *

Un examen plus approfondi des caractères du salaire minimum vital ainsi défini de l'ouvrier africain est particulèrement nécessaire pour les raisons suivantes :

a) Comme en France, ce salaire correspond à l'indice 100, indice de base de toute hiérarchie.

b) Mais alors qu'en France seule une petite minorité de salariés, en majorité des débutants, est assujettie au salaire minimum, dans les territoires d'outre-mer, au contraire, *le salaire minimum constitue la rémunération normale de la grande*

majorité (de l'ordre de 75 % au moins) des travailleurs autochtones dépourvus de qualification. Sa masse constitue donc une mesure assez exacte du pouvoir d'achat global des salariés.

Les caractères du salaire minimum africain sont actuellement les suivants :

1° *Distorsion marquée*, variant parfois du simple au double, *entre des localités* où les conditions de vie sont pourtant assez comparables : c'est ainsi que, en 1951, le taux du salaire minimum journalier variait de 165 francs à Dakar à 80 francs à Douala et 43 francs à Libreville. Toutefois, ce sont là des écarts extrêmes, qui, de toute évidence, s'expliquent par l'inégal développement du syndicalisme ainsi que par des divergences de vues en matière de politique économique et sociale (primauté de l'action sur les prix au Cameroun et au Gabon) et non point par des écarts correspondants dans le coût du budget minimum.

Sous ces réserves, le salaire minimum dans les *centres urbains* s'établit actuellement autour d'*un taux moyen journalier de 125 francs environ* (110 francs en 1951, soit en augmentation de 10 %). Ce taux est voisin de celui en vigueur dans des centres tels que Abidjan (125), Brazzaville (120), Conakry (140), et Tananarive (120). Ce taux moyen est donc celui appliqué au manœuvre autochtone intégré à la vie économique moderne dans des centres où le syndicalisme, plus ou moins développé, est du moins toujours représenté.

2° *Distorsion* également marquée entre les *centres urbains* (pour lesquels seuls le calcul d'un budget minimum a été effectué) et les « *zones* » *suburbaines et surtout* « *de brousse* ». C'est ainsi qu'au Cameroun, l'abattement de zone intéressant l'extrême Nord du territoire atteint 77 % du taux de base en vigueur à Douala (90 francs dans cette ville, donc 20 francs dans la zone Nord; record du chiffre le plus bas). Ici encore, il s'agit d'un cas extrême; néanmoins, au Moyen-Congo, la région dite du « Pool », qu'entoure Brazzaville, est l'objet d'un abattement de 50 % par rapport à ce centre. En Afrique Occidentale française, on constate des écarts du même ordre, sauf toutefois au Sénégal et en Côte d'Ivoire, où les abattements de zone ne dépassent pas 25 à 30 % au maximum, taux tendant à se rapprocher du taux extrême des abattements de zone métropolitaine.

Les raisons de tels abattements sont infiniment complexes. Ils tiennent à la faiblesse de la force syndicale et aussi à l'évaluation trop stricte du minimum vital centré presque exclusivement sur l'alimentation.

3° *Proportion très généralement supérieure à 50 % du poste « dépenses alimentaires » dans le budget minimum.* A la seule exception de Dakar — où le calcul du minimum vital apparaît particulièrement généreux et où la proportion des dépenses alimentaires n'excède pas 48 % — cette proportion est de l'ordre de :

56 % à Bamako;
61 % à Cotonou;
67 % et plus au Cameroun.

A titre de comparaison, la proportion correspondante en France était de 39 % en 1949.

Toutefois, il convient de distinguer ici le cas de l'ouvrier « nourri » et celui de l'ouvrier « non nourri ». Dans le cas de l'ouvrier « nourri », la contre-valeur de la ration alimentaire est évidemment plus faible, puisque l'intéressé échappe à l'intermédiaire commercial. Cette contre-valeur, calculée en salaire-horaire, équivaut à deux heures de travail au Sénégal (au lieu de quatre heures dans le cas de l'ouvrier non nourri). Mais elle atteint quatre heures dans la plupart des territoires moins favorisés; c'est ainsi que la comparaison des taux de salaires de l'ouvrier « nourri » et de l'ouvrier « non nourri » conduit, pour un territoire comme le Moyen-Congo, où la politique des salaires a cependant obtenu des résultats dignes d'être signalés, à considérer que le taux de salaire de l'ouvrier « nourri » excède de peu 50 % du taux applicable à l'ouvrier « non nourri » (en effet : 70 francs contre 120 francs à Brazzaville, 62 francs contre 109 à Pointe-Noire, 21 francs contre 36 dans la région de Likouala).

Certes, de tels chiffres font apparaître que la contre-valeur de la ration alimentaire — dont la composition fixée par voie d'arrêté après consultation de la Commission consultative et du Service de santé, présente des garanties certaines — varie de 15 francs par jour dans la région de Likouala à 47 francs à Pointe-Noire et 50 francs à Brazzaville. Il est néanmoins difficile de contester que les *taux de salaires globaux afférents aux zones*

de brousse traduisent la permanence d'un niveau de vie extrêmement bas.

Il convient toutefois de remarquer que les taux de salaires fixés par arrêtés sont des taux minima dans les deux sens du mot : ils expriment en effet non seulement un « minimum vital » effectif ou théorique, mais aussi la rémunération minima que l'employeur est tenu de verser, étant bien entendu qu'il est toujours libre de l'élever dans des proportions qui peuvent dépendre non seulement de son bon vouloir, mais également de la rareté (surtout sensible en Afrique Equatoriale française, et avant tout au Gabon et au Moyen-Congo) d'une main-d'œuvre aujourd'hui libre de s'abstenir de travailler « pour les Blancs » et, enfin, de la pression syndicale sous toutes ses formes.

4° Enfin, dernier caractère du salaire outre-mer qui s'applique à la masse globale des salaires distribués, qu'il s'agisse du salaire des Européens ou du salaire des autochtones, c'est l'*absence complète de tout ce qui, en France et ailleurs, est désigné sous les expressions de « partie socialisée du salaire », de « salaire collectif » ou de « salaire social ».*

Aucune disposition de sécurité sociale. Quelques embryons d'allocations familiales (100 francs par mois au Moyen-Congo), couverture du risque « accidents du travail » par l'assurance privée. On peut admettre que cette carence a pour effet de « dévaluer » le salaire outre-mer de 20 à 25 % par rapport à son homologue français, la cotisation globale de sécurité sociale pouvant être considérée à juste titre comme une fraction du salaire redistribuée entre l'ensemble des salariés.

Autrement dit, et à défaut, en particulier, de tout complément de salaire familial, le salaire africain répond exclusivement à la formule « à chacun selon son travail » et non à la formule « à chacun selon ses besoins ». Sur ce dernier point, les fonctionnaires africains bénéficient d'avantages éminents par rapport aux salariés du secteur privé, avec tous les inconvénients qu'une telle discrimination ne peut pas ne pas, à la longue, comporter.

***

L'analyse ci-dessus montre à la fois la portée et les limites de l'action entreprise au cours des dernières années : aspect positif : aucun point des territoires d'outre-mer n'échappe à la

réglementation du salaire minimum, aucun travailleur autochtone n'est dépourvu de protection contre une exploitation par trop abusive. Mais il existe encore des salaires anormalement bas, liés en grande partie à la dispersion des travailleurs de brousse (handicap comparable à celui des ouvriers agricoles en France), des différences peu justifiables entre travailleurs soumis à des conditions d'existence voisines, ou trop accentuées entre travailleurs soumis à des conditions différentes.

Dans une récente circulaire aux chefs de territoire, le Haut-Commissaire en Afrique Equatoriale française déclare, au sujet du problème des salariés « de brousse » :

« Dans une certaine limite, la sous-évaluation du salaire minimum de ces salariés est justifiée en considération de la qualité de paysans fragmentaire qui est la leur, mais dans une certaine limite seulement, qui doit être exprimée par un abattement raisonnable... on peut, en général, observer que la sous-évaluation systématique du salaire de brousse est d'autant plus fréquente que les revendications de ces travailleurs sont exposées de façon moins claire et surtout moins pressante.

» Cette pratique conduit nombre de travailleurs à partir vers la ville... aboutissant ainsi à un appauvrissement démographique qui, en définitive, hypothèque beaucoup plus l'avenir du pays qu'il ne paraît, dans l'immédiat, faciliter la tâche du principal employeur des districts de brousse qui est l'Administration elle-même. » [2].

II. — L'échelle des salaires.

A l'autre extrémité du monde africain du travail — la moins défavorisée celle-là — se situe l'employé évolué des centres urbains (et en particulier du Sénégal, territoire pilote aux points de vue politique et syndical), beaucoup plus apte à défendre ses intérêts, notamment par la voie des conventions collectives.

Ces dernières, qui constituent en principe, dans les territoires d'outre-mer comme en France, le mode de détermination normal et souhaitable de la *hiérarchie des salaires*, n'existent

2. Noter cette allusion à l'incidence de la politique des salaires sur les budgets de travaux publics : aspect important du problème dans les territoires d'outre-mer.

jusqu'à présent que dans deux territoires, l'Afrique Occidentale française et l'Inde française où les premières remontent à 1937. Il résulte de cette regrettable carence, imputable elle-même à l'insuffisante maturité du mouvement syndical, que les problèmes touchant à la qualification de la main-d'œuvre et à la hiérarchie correspondante des rémunérations sont tranchés selon les territoires, soit par voie de conventions collectives (A. O. F.), soit par l'autorité administrative (A. E. F.), soit par voie d'accords intersyndicaux (Cameroun).

A cet égard, il est distingué *six catégories d'ouvriers et d'employés* africains (plus, dans certains cas, une catégorie exceptionnelle), chaque catégorie ayant évidemment son propre salaire minimum, soit entériné par l'autorité à la suite d'un avenant à la convention collective (cas le plus fréquent en A. O. F.), soit fixé par voie d'arrêté à la suite d'un accord intersyndical (Cameroun) ou à l'occasion de chaque révision du salaire minimum après consultation de la commission consultative (A. E. F.).

C'est ainsi qu'à Dakar le salaire annuel des employés relevant de la convention collective du 1er septembre 1938 s'échelonne, pour les années 1949-1952, entre les taux extrêmes suivants, qui concernent : le premier, l'employé de première catégorie; le second, l'employé hors catégorie :

	1re catégorie	Hors catégorie
1949	49.536	216.864
1950	54.000	233.160
1951	60.120	257.100
1952	69.600	292.200

Le taux de salaire actuel de l'employé hors catégorie (800 francs par jour) *est le plus élevé d'Afrique Noire*. Il équivaut à quarante fois le salaire minimum le plus bas (Nord Cameroun, 20 francs).

D'autre part, si l'on rapproche les taux applicables à l'employé le moins qualifié des chiffres cités plus haut et afférents à l'évolution du coût annuel du budget minimum vital, on aboutit au parallèle ci-dessous :

	Minimum vital et salaire minimum ouvrier	Salaire minimum employé
1949	42.403	49.536
1950	46.178	54.000
1951	51.641	60.120
1952	58.500	69.600

***

Alors que la notion de « minimum vital » est, par définition même, immédiate et absolue, la fixation du salaire minimum correspondant à une époque donnée, ne pouvant s'écarter, sous peine de donner lieu à des troubles sociaux, que dans des limites assez étroites du coût du budget du minimum vital, par contre, les problèmes relatifs à l' « éventail des salaires », et plus précisément le problème de « l'ouverture » ou de la « fermeture » de cet éventail s'accommodent d'une part d'indétermination beaucoup plus grande et d'une plus grande souplesse d'application.

Seulement, il est toujours à craindre qu'à défaut d'une politique systématique de formation professionnelle et d'une amélioration régulière du niveau de vie général, le problème de l'éventail des salaires n'exprime à quelque degré la victoire assez stérile de certaines catégories de salariés sur certaines autres.

A cet égard, la situation particulièrement favorable des employés « évolués » crée un problème spécifique dans les territoires d'outre-mer. C'est sous cet angle que doivent être examinées les tendances qui caractérisent l'évolution récente de l' « éventail des salaires », des ouvriers d'une part, des employés d'autre part.

***

L'évolution respective de l' « éventail des salaires » des ouvriers d'une part, des employés d'autre part, dans les centres de Dakar et de Brazzaville, au cours des années récentes, conduit à des constatations instructives.

Le tableau I fait ressortir l'évolution des taux de salaires :

— journaliers de l'ouvrier de 1re, 3e et « hors catégorie »;
— mensuels de l'employé de 1re, 3e et « hors catégorie »,

à Dakar de 1946 à 1951, avec l'évolution correspondante de l' « éventail » hiérarchique respectif.

Le tableau II offre les éléments d'information correspondants pour Brazzaville de 1949 à 1951.

TABLEAU I. — **Dakar.**

Année	Ouvrier			Employé		
	1re cat.	3e cat.	Hors cat.	1re cat.	3e cat.	Hors cat.
1946						
Taux de salaire	44	68	340	1.540	2.500	9.500
Eventail hiérarchique	100	156	818	100	207	616
1947						
Salaires	62	85	425	1.990	3.100	11.200
Eventail	100	157	685	100	159	574
1948						
Salaires	80	108	464	2.500	3.900	12.750
Eventail	100	135	580	100	187	510
1949						
Salaires	136	171	658	4.128	6.000	18.072
Eventail	100	125	483	100	145	437
1950						
Salaires	148	186	713	4.500	6.515	19.430
Eventail	100	125	481	100	144	431
1951						
Salaires	165	208	784	5.010	7.250	21.425
Eventail	100	126	475	100	144	427
1952						
Salaires	187	236	890	5.800	8.300	24.350
Eventail	100	126	475	100	143	420

TABLEAU II. — **Brazzaville.**

Année	Ouvrier			Employé		
	1re cat.	3e cat.	5e cat.	1re cat.	3e cat.	5e cat.
1949						
Salaires	48	103	288	1.200	3.100	10.600
Eventail	100	215	600	100	258	883
1951						
Salaires	90	145	330	2.250	4.150	12.050
Eventail	100	161	366	100	184	535
1952						
Salaires	120	193	439	3.000	4.900	12.800
Eventail	100	161	366	100	163	427

La comparaison des deux tableaux fait ressortir des points communs et des divergences :

1° *Points communs.*

a) Resserrement continuel de l'éventail hiérarchique, dans des proportions supérieures à celles constatées dans la métropole;

b) Toutefois, tendance à une stabilisation depuis l'an dernier autour du rapport 1/5 (tendance à un certain alignement sur la métropole en ce domaine).

Comme en France, mais bien plus nettement encore, l' « écrasement de la hiérarchie » constitue la rançon — qu'il faut souhaiter passagère — de la politique du « minimum vital » systématiquement poursuivie depuis la fin de la guerre.

2° *Différences :*

a) A Dakar, c'est l'éventail des *ouvriers* qui s'est le plus refermé de $\frac{818}{100}$ à $\frac{475}{100}$.

A Brazzaville, c'est au contraire l'éventail des employés qui est passé de $\frac{883}{100}$ à $\frac{427}{100}$.

b) A Dakar (fait déjà signalé), le salaire de l'employé est toujours supérieur à celui de l'ouvrier de la catégorie correspondante.

A Brazzaville, les taux de l'ouvrier et de l'employé (tout au moins de première catégorie) sont au contraire à peu près identiques, l'ouvrier paraissant même légèrement avantagé.

c) Relèvement particulièrement marqué du salaire ouvrier à Brazzaville de 1949 à 1952 (les taux actuels restant néanmoins inférieurs et l'éventail moins « ouvert » qu'à Dakar).

Au sujet de la récente réévaluation intervenue, le gouverneur du Moyen-Congo s'exprime en ces termes :

« La situation défavorable faite depuis longtemps aux travailleurs du secteur ouvrier par rapport à leurs collègues du secteur employé était susceptible d'entraîner des conséquences fâcheuses au point de vue économique et social.

» La coexistence de deux éventails de salaires d'ouverture aussi inégale (0 à 266 pour les ouvriers et 0 à 435 pour les employés) apparaissait comme vraiment illogique au moment où les efforts conjugués du secteur privé et de l'administration (Formation professionnelle rapide de Brazzaville) tendaient à former, pour les mettre à la disposition de l'économie du pays, un nombre plus important de spécialistes ouvriers. Il est indéniable que la quotité des salaires offerts dans chaque branche et les possibilités d'avenir qu'elle présente exercent une très

forte influence sur l'orientation de la vocation des travailleurs.

» Il apparaissait, dans ces conditions, comme socialement néfaste d'écraser, une fois de plus, la hiérarchie déjà défavorisée des ouvriers en attribuant à chaque catégorie une augmentation forfaitaire identique, comme on l'a fait pour les employés. »

Le débat ainsi ouvert quant à la place respective qu'il convient de donner aux ouvriers et aux employés dans la répartition des salaires ne doit pas toutefois faire oublier un point plus important encore : à savoir l'évolution de l'indice du rapport salaires/prix, c'est-à-dire de l'indice du niveau de vie et du pouvoir d'achat.

III. — Évolution récente de l'indice du pouvoir d'achat.

D'une façon générale, l'évolution de l'indice du coût de la vie depuis 1946 dans les territoires d'outre-mer est marquée par les traits suivants :

1° Augmentation lente mais régulière, d'une ampleur un peu moins marquée que celle survenue dans la métropole, et qui paraît être en moyenne de 1 à 3,5 environ pour l'ensemble des territoires.

2° Augmentation proportionnellement plus rapide là où le rythme de l'expansion économique est à la fois le plus marqué et le plus récent (en Afrique Equatoriale française et au Cameroun plus qu'en Afrique Occidentale française, où la mise en valeur, d'origine plus ancienne, est plus régulière; plus aussi qu'à Madagascar, quelque peu en sommeil à ce point de vue). En Afrique Occidentale française toutefois, l'exemple d'Abidjan, où le coût de la vie a *doublé* entre 1948 et 1951, est assez révélateur.

Il est inutile de souligner que cette corrélation très nette entre le rythme de la hausse des prix et celui de la mise en valeur économique, si elle est assez normale dans des pays « neufs », a pour effet de rendre particulièrement aigu le problème du « minimum vital » là où précisément la solution de ce problème intéresse des masses importantes de salariés.

En se bornant à l'évolution constatée entre 1948 et 1951, et aux centres de Dakar, Abidjan, Brazzaville, Douala et Tana-

narive, la comparaison entre l'évolution de l'indice du coût de la vie d'une part, celui de l'indice du salaire minimum et du salaire moyen (ouvrier de troisième catégorie), d'autre part, peut être concrétisée dans le tableau ci-après, dont les chiffres correspondent à une approximation acceptable :

Année	Indice du coût de la vie	Indice du salaire nominal minimum	Indice du pouvoir d'achat du manœuvre	Indice du salaire nominal de l'ouvrier de 3e catégorie	Indice du pouvoir d'achat de l'ouvrier de 3e catégorie
Dakar	1948 : 100 1951 : 140	100 202	100 144	100 197	100 140
Abidjan	1948 : 100 1951 : 200	100 200	100 100	100 150	100 75
Brazzaville	1948 : 100 1951 : 165	100 189	100 114	100 165	100 100
Douala	1948 : 100 1951 : 195	100 205	100 105	100 263	100 134
Tananarive	1948 : 100 1951 : 120	100 114	100 95	» »	» »

Il convient toutefois de noter :

1° qu'à *Douala*, la hausse du coût de la vie (63 %) survenue entre 1947 et 1948 s'est traduite par un amenuisement brutal du pouvoir d'achat, lequel ne paraît pas encore avoir retrouvé son niveau de 1947, en dépit du relèvement intervenu depuis 1948, dont l'effet fut en quelque sorte annulé par avance;

2° qu'à Tananarive, au contraire, le récent relèvement des salaires, de l'ordre de 50 %, a porté aujourd'hui l'indice du pouvoir d'achat au taux de 130 % environ par rapport à 1948.

Il résulte toutefois de l'examen de ce tableau qu'à l'exception de Douala (où la prédominance, plus marquée encore qu'à Dakar, du secteur « employé » au sein des commissions paritaires constitue un facteur de « défense de la hiérarchie »), la hausse du coût de la vie a davantage affecté le pouvoir d'achat de l'ouvrier moyen que celui du manœuvre, observation que confirme le « resserrement » de l'éventail hiérarchique intervenu depuis 1948.

Il semble toutefois que l'année 1952 marque un point d'arrêt à cette tendance, dont le renversement, inséparable d'ailleurs du développement de la formation professionnelle, conditionne l'avenir économique et social des territoires d'outre-mer.

Dans l'ensemble, et bien qu'aucune étude systématique de l'évolution de l'indice général des salaires et du niveau de vie n'ait pu encore être entreprise, il apparaît néanmoins que, jusqu'à présent, les salaires se sont essoufflés à suivre tant bien que mal la hausse constante du coût de la vie au cours des années récente, si ce n'est au Sénégal où l'élévation du niveau de vie des salariés semble avoir été effective.

En présence de cet état de choses, l'accent est mis périodiquement, dans certains territoires, par crainte du « cycle infernal » si souvent dénoncé dans la métropole, sur la nécessité d'exercer une action sur les prix avant que de procéder à des relèvements de salaires considérés comme recélant un danger d'inflation. Plutôt d'ailleurs que d'une action directe sur le niveau des prix, plus malaisée encore que dans la métropole en raison de la part considérable des produits importés dans la consommation des territoires d'outre-mer, on s'est efforcé de développer les œuvres sociales de caractère coopératif ou communautaire : restaurants ouvriers, politique de logement, etc. Cette politique étant d'ailleurs dictée par les conditions mêmes qui président à la mise au travail d'une main-d'œuvre « détribalisée », transplantée, et ayant, au moins pour un temps, rompu les liens avec les communautés dont elle est issue. Il est certain, d'autre part, que l'ouvrier africain n'a pas l'instinct d'indépendance et l'individualisme qui caractérisent l'ouvrier métropolitain et qu'il est relativement bien préparé, par atavisme, aux formes de vie collective ou communautaire. La preuve en est que le mouvement coopératif libre a pris dans certains territoires — et en particulier au Dahomey — un développement encourageant.

Certes, toute politique de prestation directe à la main-d'œuvre, réduisant au minimum l'intervention du facteur monétaire, est opportune en bien des cas, sous la seule réserve d'être réglementée afin d'éviter tous abus en cette matière et de parer au danger de « paternalisme » qu'elle peut recéler. Néanmoins, dans la mesure où elle est efficace, elle a elle-même l'inconvénient de coûter cher et d'absorber, dans l'immédiat, une part importante des investissements réalisés dans les territoires d'outre-mer. En tout état de cause, elle représente un complément indispensable de la politique des salaires analysée plus haut, mais ne saurait en aucun cas être considérée comme un

succédané de celle-ci. Il est évident que tout effort tendant à élever le niveau de vie de la population salariée, quelles que soient ses modalités et son principe, n'est économiquement rentable, dans les circonstances actuelles, qu'à plus ou moins longue échéance, et implique que la mise en valeur des territoires d'outre-mer dans tous les domaines soit poursuivie sans défaillance par des investissements importants et judicieusement orientés. Il est d'ailleurs remarquable que, dans les territoires où la politique de « baisse des prix » a été particulièrement mise en vedette, comme au Cameroun et en Afrique Equatoriale française, elle n'a pu éviter des majorations successives des salaires, dont la dernière est en A. E. F. de l'ordre de 25 % (février 1952). Et l'on a vu que ces majorations n'entraînent point en général une élévation sensible du niveau de vie de la classe ouvrière autochtone, mais n'expriment guère plus que la sauvegarde du niveau de vie déjà acquis et la défense impérieuse du « minimum vital » [1].

Il est du reste permis d'exprimer quelque scepticisme quant au pouvoir « inflationniste » des ajustements de salaires dans les territoires d'outre-mer, si l'on considère en particulier :

— la faible proportion que représente encore la classe salariée proprement dite dans l'ensemble de la population (au maximum 2 % en Afrique Occidentale française, alors qu'en France le même rapport s'exprime par un pourcentage dix fois supérieur (20 %);
— le bas niveau des salaires et de la somme globale qu'ils représentent;
— l'absence complète de « charges sociales » (celles-ci étant remplacées par l'assistance directe, notamment au point de vue médical, dont le coût n'est pas lié au taux des salaires des autochtones);
— enfin et surtout, le fait que le niveau des salaires locaux n'a évidemment aucune influence sur les prix des produits importés, qui alimentent une part considérable de la consommation dans les territoires d'outre-mer, le jeu de la demande salariée n'intervenant pas dans la fixation des prix de ces produits lors de la vente aux consommateurs.

1. Cf. *Evolution de l'indice du pouvoir d'achat de 1948 à 1951 en Afrique Equatoriale française et au Cameroun.*

Compte tenu de ces éléments d'appréciation, l'analogie si souvent formulée avec les conditions qui règnent dans la métropole apparaît en ce domaine quelque peu abusive. En fait, la hausse des prix dans les territoires d'outre-mer, d'ailleurs plus modérée que dans la métropole par rapport à 1938, exprime simplement, pour la plus grande part, avec le prolongement outre-mer du cycle inflationniste métropolitain, un progrès des échanges et une expansion de richesses encore bien limitée sans doute, mais dont les salariés doivent recevoir leur légitime part.

*
* *

Il convient aussi d'évoquer le problème des salaires dans les territoires d'outre-mer autres que l'Afrique Noire et Madagascar (la grande île présentant à cet égard des problèmes analogues à ceux qui se posent en Afrique Noire : développement récent et modéré du salariat, prédominance quelque peu excessive des « évolués » du commerce et de l'Administration au sein des organisations syndicales et des organismes paritaires, dispersion des travailleurs « de brousse », etc.).

Parmi les territoires d'Asie et du Pacifique, ceux où le développement de l'industrie et l'importance du salariat soulèvent les problèmes du travail sont, par ordre d'importance : l'Inde, la Nouvelle-Calédonie et l'Océanie.

Dans ces « vieilles colonies », l'influence du droit métropolitain est plus ancienne qu'en Afrique Noire. Ainsi, existe-t-il des conventions collectives depuis 1937 dans l'*Inde* et en Nouvelle-Calédonie. Encore les conventions collectives en vigueur dans l'Inde intéressent-elles en grande majorité, à la différence de celles en vigueur en Afrique Occidentale française et dont le nombre n'est pas supérieur (une vingtaine), une population ouvrière dont l'effectif (de l'ordre de 45.000) est du reste proportionnellement beaucoup plus important qu'en aucune partie de l'Afrique Noire. A cet égard, le niveau de vie relativement élevé des ouvriers de l'importante industrie textile de l'Inde française est sans doute l'un des facteurs qui ont permis jusqu'ici à la France de maintenir l'essentiel de ses positions dans ces enclaves dont la situation politique est devenue si particulière.

En *Nouvelle-Calédonie*, la comparaison de l'indice des salaires et de l'indice des prix est la plus favorable de tous les terri-

toires d'outre-mer; plus favorable que dans la métropole même : le salaire minimum mensuel s'élève actuellement à 6.000 francs C. F. P., le salaire moyen à 7.500 francs (commerce) et 7.800 francs (industrie) et le salaire de l'ouvrier qualifié s'échelonne de 8.500 à 12.000 francs. Le niveau des prix est, au regard, comparativement moins élevé qu'en France et même qu'en Afrique Noire, surtout en ce qui concerne l'alimentation (viande et poisson en particulier). De plus, les salaires de base, fixés dans les conventions collectives de 1937-1938, sont liés à un indice de cherté de vie calculé chaque mois par des représentants de l'Administration des employeurs et des salariés. Ce système est celui de l'*échelle mobile intégrale*. Il existe de plus un régime d'allocations familiales fondé également sur le principe de l'échelle mobile mensuelle, les taux s'échelonnant actuellement de 1.070 francs *C. F. P.* pour un enfant à 7.260 francs pour six enfants.

Aussi, en Nouvelle-Calédonie, nombreux sont les simples manœuvres qui possèdent une voiture. Mais la situation de ce territoire, où la main-d'œuvre non européenne est d'ailleurs d'origine étrangère (asiatique ou vietnamienne) plutôt qu'autochtone (canaque) est évidemment très spéciale.

En *Océanie*, la situation apparaît un peu moins favorable. Cependant, il existe dans ce territoire un indice officiel du coût de la vie, et les taux de salaires sont régulièrement révisés en fonction de cet indice par les soins d'une commission paritaire. Le salaire minimum fixé par arrêté est, en décembre 1951, de 126 fr. 50 *C. F. P.* (taux voisin, mais en francs C. F. P., du taux moyen de 125 francs *C. F. A.* en vigueur dans les centres urbains d'Afrique Noire).

Il est certain, du reste, que les petits territoires isolés sont exceptionnellement bien placés en ce qui concerne l'étude des données statistiques indispensables à une politique sociale efficace.

*
* *

Cette étude, qui a voulu être concrète et objective, eût néanmoins demandé de plus longs commentaires pour échapper à la lourdeur des statistiques.

Nous pouvons néanmoins en dégager les données essentielles qui ont caractérisé la politique des salaires au cours de ces dernières années.

Abstraction faite des territoires d'Asie et du Pacifique, dont les conditions ne sont en aucun point comparables à celles de l'Afrique tropicale, nous pouvons dire que :

— les notions de salaire et de minimum vital sont encore fortement influencées par les données d'une « économie de subsistance »;

— le prix du travail, s'il correspond quelquefois au rendement réel, ne tient nullement compte du rendement possible de la main-d'œuvre;

— le salaire n'est pas parvenu à la dignité d'un revenu représentant une part importante du revenu « national » et susceptible, par l'utilisation qui est faite du surplus excédant les besoins vitaux, d'influer à son tour sur le rythme et l'orientation du développement économique;

— la grande masse des salariés reste assujettie au salaire minimum;

— la politique des salaires, faute d'une politique mieux coordonnée et plus pleinement intégrée dans la politique économique tout entière, n'a pu que poursuivre la défense du minimum vital; celle-ci fut peut-être réalisée au détriment relatif de la hiérarchie, mais les progrès d'information et de solidarité ouvrière ne permettaient plus que l'élévation du niveau de vie général fût payé par le sacrifice d'une minorité.

***

Qu'il nous soit permis, en terminant, de dégager quelques perspectives d'une politique à venir des salaires, mieux coordonnée et plus constructive.

La seule défense du salaire minimum ne correspond plus en effet aux nécessités de l'évolution.

Il importe, avant qu'il ne soit trop tard, de passer d'une politique de défense et de protection à une politique plus constructive que commande le rythme du progrès économique et l'évolution sociale des masses.

Dans le plan d'une nouvelle économie sociale il faut :

1° poursuivre la lutte contre les salaires anormalement bas et garantir aux travailleurs un niveau de vie suffisant;

2° maintenir et protéger les salaires différentiels. Ils sont un élément important de progrès et de relèvement réel de la condition des travailleurs. Ils incitent à l'amélioration du niveau professionnel qui contribue à l'efficience de l'industrie et à une productivité supérieure;

3° en toute circonstance encourager et développer le système de libre discussion et la négociation de conventions collectives. Un effort particulier s'impose à Madagascar et au Cameroun, où la réglementation des accords collectifs du travail est demeurée jusqu'ici un cadre juridique vide.

Dans les plans d'économie générale, il conviendra de rétablir les rapports très étroits qui doivent exister, d'une part, entre la politique des salaires et la politique de l'emploi, et, d'autre part, les objectifs généraux que l'on se propose d'atteindre sur le plan économique et social.

Les données essentielles susceptibles d'influencer favorablement un relèvement général des salaires dans le cadre d'une prospérité accrue nous paraissent pouvoir être résumées dans les quelques points qui suivent :

1. Définition et poursuite d'une politique de « *prix stables* », afin que la libre discussion des salaires ne dégénère en une spirale vicieuse des salaires et des prix.

2. Réalisation d'un programme d'importations conforme au progrès économique et social que l'on poursuit. La hausse des salaires, c'est-à-dire l'accroissement des revenus nominaux d'une partie importante des consommateurs, aggravera en effet le danger inflationniste sans l'importation parallèle de produits de première nécessité qui viendront absorber l'excédent du pouvoir d'achat des salariés. Il importe évidemment que ce programme des importations concoure à l'accroissement des besoins et à l'amélioration du bien-être, d'où nécessité de limiter, voire même d'interdire, les alcools et d'augmenter, par contre, les produits utiles, tels que les denrées alimentaires, les tissus, les objets de ménage, etc. C'est là un élément important de la politique économique à poursuivre parallèlement à la politique des salaires, définie ci-dessus : la stabilisation relative du niveau des prix et l'amélioration de la condition des travailleurs doivent être en effet le résultat de mesures éner-

giques adoptées pour accroître l'approvisionnement de la population.

3. Mise en œuvre de plans d'exploitation et de production tendant à assurer l'équilibre économique et poursuite parallèle de la stabilité des prix des produits de base, condition essentielle de la stabilité des salaires. Il n'est pas douteux, en effet, que le prix du coton en Afrique Equatoriale française ou de l'arachide au Sénégal influe considérablement sur le marché de l'emploi, car il détermine le choix des travailleurs entre la condition de salariat et celle de petit producteur autonome.

4. Meilleure utilisation de la main-d'œuvre et, pour cela, amélioration des moyens de production à tous les degrés de l'économie, en vue d'accroître la productivité et diminuer la peine des hommes.

Pour réaliser cet objectif, il conviendra de maintenir et d'accroître le volume des investissements en prenant soin d'en déterminer l'orientation, selon un plan de développement économique et social solidement coordonné et équilibré, afin qu'il concoure, non pas à l'écrasement des populations mais à leur bien-être.

5. Développement de la formation professionnelle par l'extension et l'application des méthodes propres à former non point une minorité de spécialistes très qualifiés que le plus grand nombre possible de bons ouvriers de qualification courante, susceptibles d'être adaptés rapidement aux tâches diverses d'une économie en devenir.

Dès lors pourra être assurée progressivement et partiellement la relève d'un petit personnel européen qui grève lourdement les entreprises d'outre-mer, par des travailleurs autochtones dont le rendement accru et plus efficient permettra une rémunération meilleure.

Sans une politique de l'emploi que commande l'économie nouvelle et qu'appellent d'impérieuses nécessités humaines, nous assisterons à une prolétarisation qui gagnera en étendue et en profondeur et aggravera le déséquilibre social.

Le volume de l'emploi s'est démesurément accru avec le développement de la production, mais, en dépit des données statistiques et par-delà leurs insuffisances, force nous est de constater que la condition des travailleurs n'a connu, au cours

de ces dernières années, qu'une amélioration peu sensible et infiniment variable.

Sans doute, une meilleure rémunération n'est possible que pour un meilleur rendement, mais un meilleur rendement exige, avec l'équipement qui convient, un effort considérable tant des pouvoirs publics que des employeurs pour améliorer le travail de l'homme et son efficience. Si des employeurs ont compris que toutes mesures dans ce sens sont rentables, l'économie générale, soucieuse de ses obligations et de ses intérêts, devra entreprendre l'ultime effort valable pour revaloriser la peine des hommes.

Lucrèce Guelfi.

5. — HABITAT ET URBANISME
DANS LES TERRITOIRES FRANÇAIS D'AFRIQUE NOIRE

Le problème de l'habitat, et par corollaire celui de l'urbanisme, se pose de façon grave et urgente dans la plupart des agglomérations d'Afrique Noire.

Il n'est pas utile de séjourner longtemps en Afrique pour constater que les villes y ont connu depuis sept ans un prodigieux essor. Partout, villas modernes, buildings, chantiers de construction, témoignent aux yeux du voyageur étonné de l'étendue des efforts et des besoins.

Les besoins sont considérables, et il suffit pour en juger de noter la variation rapide des chiffres fournis par les recensements. De 1945 à 1949, le nombre des Européens est passé de 1.970 à 6.700 à Abidjan, de 1.406 à 4.700 à Douala, de 14.150 à 28.100 à Dakar. Pendant ce même intervalle, la population africaine s'accroissait de 105.000 âmes à Dakar, 79.000 à Douala, 44.000 à Abidjan. Depuis 1949, l'afflux s'est poursuivi sans interruption.

Les travaux de réalisation du plan, et l'activité intense qu'ils ont permis de faire naître, ont en effet entraîné la venue de nombreux Européens et une certaine concentration des Africains autour des principaux centres.

Le problème s'est donc posé de loger tous les nouveaux venus.

Après une crise aiguë, qui a duré plus de cinq ans, il a été pratiquement résolu pour les métropolitains, et s'il reste encore beaucoup de travail à faire dans le domaine de l'habitat européen, on peut du moins prétendre que la construction a atteint désormais un rythme suffisant pour que les besoins puissent être satisfaits au fur et à mesure de leur naissance.

Il ne serait même pas exagéré de prétendre qu'un fléchissement assez net de l'activité du bâtiment se manifeste depuis six mois dans quelques grands centres, tels que Dakar ou Brazzaville, où les carnets de commandes des entreprises, surchargés

il y a encore un an, sont assez faibles pour que la concurrence puisse renaître et porter ses fruits.

Le niveau de l'habitat africain demeure, par contre, médiocre. La cause en réside surtout dans des difficultés de financement. Si les organismes publics ou les entreprises privées n'ont pas hésité à faire de sérieux efforts pour régler la question du logement de leur personnel européen, elles n'ont pas toujours eu les moyens ou la volonté de faire de même à l'égard de la plus grande partie de leur personnel autochtone, et celui-ci ne disposait pas, en général, de ressources suffisantes ou n'était pas organisé pour satisfaire des besoins et des désirs malgré tout grandissants.

La puissance publique a donc été tenue d'intervenir et de créer dans la plupart des territoires des sociétés immobilières d'économie mixte, dont l'objet s'apparente un peu à celui des H.L.M. en France.

Elle a dû, en outre, se préoccuper des problèmes d'urbanisme que la croissance brutale des villes rendait particulièrement urgents et délicats.

Mais la mise au point de projets d'aménagement, et surtout leur adoption par les assemblées locales, a été assez longue dans bien des cas.

Dans l'intervalle, il a pourtant fallu parer au plus pressé, et construire, même en l'absence de directives très fermes. D'où un certain désordre apparent dans la structure des villes et des quartiers européens en particulier, étalés en général sur de trop grandes surfaces. Dans l'ensemble, il paraît encore possible de remédier à la situation existante, sous réserve qu'une organisation administrative rationnelle assure le respect et la bonne interprétation des règles d'urbanisme qui sont partout édictées.

*
* *

I. — L'HABITAT

Son développement soulève deux séries de problèmes, les uns techniques, les autres financiers. En fait, les questions de financement sont, de loin, les plus importantes. Dans la mesure où elles sont faciles à régler, ce qui est encore le cas pour la construction européenne, les questions techniques le sont également

et la construction se développe normalement. Si, au contraire, le financement s'avère plus difficile, il devient indispensable de rechercher des solutions techniques qui conduisent à des prix de revient très réduits et le problème est beaucoup plus compliqué. Cela explique en partie que le développement de l'habitat africain puisse être assez lent et délicat.

L'habitat européen.

Bien que les besoins soient, toutes proportions gardées, aussi vastes que dans la métropole, l'Etat n'a pourtant pas offert aux constructeurs d'Afrique les facilités qu'il accordait en France. Aucune des dispositions administratives qui, depuis la loi Loucheur jusqu'aux dernières lois Claudius-Petit, ont eu pour but de favoriser le développement de l'habitat, n'ont été étendues aux T. O.-M. Ni la législation sur les H.L.M., ni le système des primes à la construction ou des prêts du Sous-Comptoir des entrepreneurs et du Crédit foncier n'y sont applicables. Le Crédit foncier de France n'est pas encore installé en Afrique Noire. La Caisse centrale de la France d'outre-mer n'est elle-même pas habilitée en pratique à consentir des prêts immobiliers individuels.

Il est vrai qu'un arrêté du Haut-Commissaire, gouverneur général de l'A.O.F., a prévu en août 1950 que tout constructeur d'un immeuble à usage d'habitation qui aurait déjà financé sur ses propres ressources la moitié des travaux pourrait obtenir la garantie de la Fédération au remboursement des emprunts contractés auprès d'un établissement de crédit. Cette disposition a pourtant une portée limitée dans la mesure où elle ne s'étend qu'à l'A.O.F. et où un véritable système de crédit immobilier n'est pas encore organisé, au moins en faveur des Européens.

En fait, l'aide directe de l'Etat aux particuliers ne présente pas, pour l'instant, le caractère impérieux qu'elle peut revêtir en France. Le « climat » de la construction européenne est en effet très différent de celui que nous connaissons à Paris ou en province.

Alors que le Français de la métropole avait acquis l'habitude de ne consacrer au paiement de son loyer qu'une part de son budget à peine supérieure à celle qu'il réservait à l'achat de

son tabac, celui qui vit outre-mer est tenu d'accepter des prix considérables, sauf à ne pas être logé du tout.

Telle villa de cinq pièces à Douala coûte 60.000 francs C.F.A. par mois, soit près d'un million et demi de francs métropolitains par an. Un appartement de trois pièces dans un immeuble récent vaut fréquemment 25.000 francs C.F.A. à Brazzaville, et 40.000 francs à Abidjan. Le taux des loyers commerciaux est plus élevé encore.

Ces phénomènes s'expliquent, d'une part, par la relative rareté des logements, d'autre part, par l'absence de toute réglementation des loyers, enfin par l'état d'esprit des individus, qui attachent à leur confort domestique en zone tropicale ou équatoriale une importance qu'ils négligeraient en climat tempéré.

Les entreprises elles-mêmes sont tenues de se préoccuper du logement de leurs agents, qui doivent disposer de conditions de repos suffisantes pour fournir aux heures de travail un rendement appréciable. D'où l'obligation pour la plupart d'entre elles de construire.

Or, si les loyers sont chers, le prix de revient de la construction n'est pas beaucoup plus élevé qu'en France, au moins dans les villes côtières ou proches de la côte : le mètre carré de plancher dans un immeuble d'habitation de deux étages, par exemple, était évalué récemment aux environs de 19.000 francs C.F.A. à Brazzaville ou à Dakar, quand les plans étaient bien conçus (au lieu de 35.000 francs en moyenne à Paris).

L'investissement de capitaux dans des opérations immobilières pour Européens s'avère donc assez intéressant.

Des immeubles construits suivant les dernières données de la technique sont amortissables sur une durée très courte. Il est curieux de noter à cet égard l'exemple d'une société qui a récemment fait construire, à Dakar, pour loger ses agents, un immeuble de quatre étages comportant sept appartements, ascenseurs, vide-ordures, etc. Cet établissement a pu calculer qu'il amortirait la maison en onze ans, sous réserve d'affecter annuellement à cet amortissement une somme égale au montant des loyers qu'il avait dû payer en 1951 pour abriter son personnel dans des locaux souvent rudimentaires.

Enfin, l'aspect spéculatif des opérations immobilières n'est pas dédaignable, tout bâtiment bien situé dans une ville et dans un territoire en plein essor étant susceptible d'une plus-value rapide.

Les besoins et les exigences des Européens vivant en climat chaud étant considérables, et l'amortissement financier des constructions particulièrement facile, il ne s'agit plus que d'assurer une alimentation suffisante en capitaux, pour qu'aucune rupture brutale dans le rythme des travaux ne vienne rendre à la crise du logement un caractère aigu.

Jusqu'à maintenant, particuliers ou sociétés ont été obligés d'investir dans des opérations immobilières une partie de leurs réserves, et y ont trouvé un intérêt certain. De nombreux buildings qui atteignent souvent huit et neuf étages ont été construits par exemple à Dakar, Conakry, Abidjan ou Brazzaville par des compagnies d'assurances privées, qui semblent bien y voir un placement intéressant.

Il n'en reste pas moins que l'organisation du crédit immobilier par des organismes spécialisés, tels que le Crédit foncier de France, demeurerait souhaitable, si l'on veut éviter un ralentissement des travaux par insuffisance de capitaux. Or, il est vraisemblable que particuliers ou sociétés ne seront pas en mesure de poursuivre seuls pendant de nombreuses années l'effort qu'ils ont consenti depuis 1947.

L'on perçoit dès maintenant les symptômes d'une évolution. De nombreuses entreprises de construction commencent à connaître des difficultés de trésorerie. Mais il est plus curieux encore de constater la recherche de l'économie dans les plans des maisons.

L'immeuble collectif, divisé en appartements, tend à se substituer à la villa individuelle, pour des raisons qui ne tiennent pas seulement à l'urbanisme. Les surfaces habitables sont réduites. Alors qu'il y a quelques années encore, il paraissait indispensable d'avoir des chambres de 25 mètres carrés par exemple, on en vient actuellement à réduire leurs dimensions à 12 et 15 mètres carrés, tout l'effort portant, par contre, sur la parfaite orientation et la ventilation des locaux.

***

L'habitat africain.

Les besoins sont immenses, mais les données du problème à résoudre sont assez différentes. Le développement ou l'amélioration de l'habitat autochtone correspond à une nécessité

économique, mais plus encore peut-être à une obligation d'évolution sociale dont la puissance publique ne peut se désintéresser.

La tâche à accomplir se révèle possible, mais délicate sur le plan technique et social, et assez lourde sur le plan financier.

Il est en effet souhaitable que tout logement fourni à l'Africain réponde d'abord à ses désirs sans que les progrès qui lui sont offerts puissent jamais lui paraître imposés, incompréhensibles ou inutiles.

Ce logement doit en outre être bon marché, afin de ne pas excéder ses possibilités financières, habituellement restreintes.

Le constructeur est tenu, avant toute chose, de comprendre la mentalité de la clientèle à laquelle il désire s'adresser, et de choisir parmi celle-ci les éléments les plus faciles à atteindre et à satisfaire.

Il serait à cet égard aussi difficile que coûteux de provoquer immédiatement une évolution efficace de l'habitat au cœur même d'un continent de caractère très massif.

Les efforts sont donc orientés par priorité vers les zones de forte densité humaine, et en particulier vers les villes.

Mais il ne faut pas oublier que des citadins récents, bien qu'évoluant vite au contact d'une civilisation qui les touche à chaque pas, ne connaissaient, il y a quelques années encore, que leurs constructions traditionnelles. Ils demeurent très attachés par certains côtés à des coutumes ancestrales et à des formes de construction justifiées soit par le climat, soit par les religions, soit plus simplement par la nature des seuls matériaux dont ils pouvaient disposer : cases en banco dans les zones sèches de l'intérieur, ou les régions latéritiques; cases en chaume ou en tresses de palmier ailleurs; exceptionnellement construction en dur de type européen sur les hauts plateaux de Madagascar.

Sauf dans ce dernier cas, de telles cases nécessitent un travail annuel considérable de réfection, après la saison des pluies, les cyclones, etc. Elles sont dépourvues de tout confort : électricité, sanitaires, fosses septiques ou égouts. Mais leur construction est très simple, et n'exige que des investissements initiaux peu coûteux. Selon les coutumes religieuses, elles n'ont que très peu d'ouvertures (protection contre les esprits dans les régions fétichistes et, en fait, contre les moustiques chassés par une fumée

qui s'évacue mal) ou doivent être à l'abri des regards de l'extérieur (régions musulmanes).

On s'explique dès lors facilement les désirs parfois contradictoires de l'Africain qui, en évoluant, voudrait posséder un logement en dur de type européen avec le confort correspondant, mais reste attaché à certaines formes architecturales traditionnelles (habitat de type fermé, clôture sur l'extérieur en pays musulman, etc.).

Il est, par contre, remarquable de constater la volonté croissante que manifeste, au contact de l'Européen, et depuis une période relativement récente, l'Africain des villes, ou des régions les plus riches, d'améliorer son habitat et de consacrer à cette amélioration une part importante de ses revenus. Ce désir d'avoir une maison se traduit par la multiplication des constructions en dur, mais de mauvaise qualité. Au milieu des taudis et des bidons-villes, des constructions sont entreprises, sans que les intéressés aient des moyens suffisants pour les finir, et nombre d'entre elles restent inachevées.

Les individus les moins riches acceptent de payer des loyers relativement élevés. On a calculé, à Dakar par exemple, que des hommes gagnant en moyenne 8.000 francs par mois, consacrent près de 20 % de leur salaire à la location d'un taudis, et seraient heureux de réserver la même somme pour un logement convenable.

Dans ces conditions, la construction, sans être vraiment rentable, est financièrement possible, mais elle suppose une mise de fonds importante que l'Africain possède rarement.

Il s'agit donc avant tout de résoudre un problème d'investissements.

L'Etat français, qui a intérêt, à tous points de vue, à encourager ce mouvement vers le mieux-être, et les gouvernements locaux ont été ainsi amenés à organiser une coordination des efforts, et à favoriser la création de sociétés immobilières d'économie mixte, principalement alimentées par des fonds d'origine publique.

A. — *Multiples formes de l'effort de construction.*

En dehors des sociétés immobilières, ou avant que celles-ci n'aient pu engager une action efficace, de nombreux travaux, généralement trop disséminés, ont été entrepris.

— Les Africains relativement fortunés ont construit, soit dans les villes, soit dans les centres agricoles riches, des logements en dur se rapprochant du type européen. Pour les uns, il s'agissait d'améliorer leurs propres conditions de vie; pour les autres, de réaliser une opération à caractère lucratif en louant leurs bâtiments; pour quelques-uns, enfin, d'une simple manifestation de prestige : tel chef Foulah (Haute-Guinée), par exemple, continue à vivre avec sa famille dans les grandes cases rondes à toiture conique, mais reçoit ses amis dans trois maisons européennes qu'il a fait récemment édifier.

La puissance publique intervient dans ce domaine sous deux formes : d'une part, l'Administration locale marque un certain effort pour aménager des terrains nouveaux d'une façon assez sommaire (principalement voirie et eau) et les met à la disposition des Africains (lotissements de Thiès et du grand Dakar, par exemple), ou pour améliorer la viabilité dans les quartiers existants. D'autre part, il a été créé en A.E.F., au Cameroun et à Madagascar, sous l'égide de la Caisse centrale de la France d'outre-mer, des sociétés d'économie mixte, sortes de banques populaires à compétence multiple, qui peuvent en particulier consentir des prêts immobiliers. Ce sont le Crédit de l'A.E.F., le Crédit du Cameroun et le Crédit de Madagascar. Ces organismes bénéficient d'avances de la Caisse centrale consenties en moyenne à 2 1/2 % et à quinze ans. Ils reprêtent à des taux variables entre 5 % et 7 %, et pour cinq à dix ans en moyenne.

— Les sociétés privées font quelques efforts pour le logement de leur personnel. Ces efforts, très limités dans les villes, tendent, par contre, à se développer dans les centres éloignés où l'on veut attirer une main-d'œuvre extérieure. On peut pourtant citer le cas de Bangui, où les grandes sociétés ont accepté de louer à leur nom la plupart des 75 maisons qui viennent d'être construites sur emprunt par la Société immobilière de l'A.E.F. Elles versent à certains de leurs employés une allocation logement de l'ordre de 2.000 francs par mois, et retiennent la différence du loyer, soit 2.000 à 3.500 francs C.F.A., sur le traitement de l'intéressé. Cette tentative, bien que toute récente, paraît couronnée de succès.

— L'Administration a réalisé, de son côté, des efforts importants :

a) Tantôt, ce sont les fédérations ou territoires, qui ont cons-

truit des logements, dont elles restent propriétaires, en faveur de leurs fonctionnaires autochtones : maisons individuelles pour employés supérieurs, camps de police, etc.;

b) Tantôt, ce sont les communes (A.E.F., Madagascar) qui ont pris en main l'amélioration de l'habitat, en faveur de la masse de leurs administrés, et qui ont prévu des programmes d'habitation à bon marché qu'elles financent sur emprunts à vingt ans et 2 1/2 % ou 3 % de la Caisse centrale de la France d'outre-mer.

Le principe de la construction de logements sur emprunt par les communes présente pourtant quelques inconvénients : les Services administratifs ne disposent pas, en général, de bureaux d'études assez spécialisés, ni étoffés. La gestion d'un domaine immobilier pour laquelle ils n'ont pas une vocation naturelle s'avère parfois délicate (difficultés pour l'attribution des locaux, la rentrée des loyers).

Enfin, les comptes des immeubles fondus dans la comptabilité générale de l'Administration n'apparaissent pas avec une netteté suffisante, d'où des erreurs ou des abus possibles.

Des efforts importants et assez efficaces ont été entrepris en dehors même des sociétés immobilières. Mais ils ont été trop souvent dispersés et mal coordonnés.

Il en est résulté dans bien des cas une étude insuffisante des données techniques : les plans-masses ou les projets-types se sont révélés trop coûteux à la réalisation ou mal adaptés aux désirs des futurs bénéficiaires de logements. Les matériaux importés (béton, brique) ont reçu trop souvent la préférence par rapport aux matériaux locaux, plus économiques, mais dont l'utilisation rationnelle était mal connue, faute de liaison suffisante entre les constructeurs et les laboratoires de recherche spécialisée.

Les programmes, enfin, étaient trop restreints ou dispersés, pour que les prix de revient puissent être réduits.

Pour pallier ces inconvénients, il est apparu nécessaire de créer, au moins pour les grands centres, des organismes autonomes et spécialisés, qui puissent non seulement effectuer eux-mêmes des travaux suffisamment vastes, mais encore servir de Conseil à l'Administration, aux grandes sociétés ou aux parti-

culiers, coordonner si possible leurs activités de construction, et, éventuellement, préparer ou faire exécuter pour leur compte des programmes d'habitat. Tel est le rôle dévolu aux sociétés immobilières qui ont été créées depuis 1949, et surtout depuis 1951, en A.E.F., à Dakar, à Madagascar, en Guinée, en Côte d'Ivoire, ou de celle qui doit être constituée prochainement au Cameroun.

B. — *Organisation des sociétés immobilières.*

Mode d'action. — Théoriquement, ces sociétés sont compétentes pour intervenir sur l'ensemble d'un territoire. En fait, elles doivent commencer par agir dans les grands centres. De même, et bien que leurs statuts leur permettent d'être simultanément des organismes de construction et de crédit, elles ne font encore que peu ou pas d'opérations de prêt.

Dans la pratique, leur activité est orientée ainsi :

— Aménagement de l'infrastructure d'un lotissement et construction, soit de cases individuelles données en location-vente en cinq, dix ou quinze ans (en moyenne à dix ans) aux Africains disposant de ressources suffisantes (revenus supérieurs à 20.000 francs C.F.A. par mois), soit d'unités d'habitations groupées très simples pour les Africains ayant des moyens plus modestes. Les programmes les plus récents comportent sensiblement le même nombre de cases individuelles ou de logements groupés.

— Aménagement de lotissements dans lesquels la société ne prend en charge que les travaux d'infrastructure. Les terrains seront divisés en parcelles mises à la disposition des autochtones, moyennant un faible loyer, et avec autorisation d'y construire eux-même des logements du type traditionnel. Cette formule, nouvelle dans les territoires français, semble devoir se développer dans l'avenir.

— Réalisation de travaux d'urbanisme ou de constructions pour le compte de l'Administration ou de grandes sociétés privées. Tel est le cas de Tananarive, par exemple, où la Société immobilière de Madagascar construit pour le compte du territoire, et au moyen de ressources budgétaires, une première cité pour fonctionnaires autochtones, estimée à 140 millions C.F.A. environ.

Toutes ces sociétés ont quelques moyens techniques à leur disposition. Elles font appel à des architectes, à des urbanistes et au Bureau central d'études pour les équipements d'outre-mer (B.C.E.O.M.) dont une section spécialement chargée à Paris des questions d'habitat fait effectuer des études théoriques sur les matériaux, les caractéristiques de constructions, etc. Tenu au courant de tous les travaux des sociétés immobilières, le B.C.E.O.M. peut les aider de ses conseils.

Origine des ressources. — L'effort d'investissement nécessaire est considérable, en face de ressources relativement limitées. Le volume des capitaux locaux privés pouvant être investis dans des opérations d'une rentabilité possible mais faible, est encore assez restreint pour l'instant. Les budgets locaux ou fédéraux ne peuvent à eux seuls subvenir aux besoins. C'est donc à la métropole qu'il a appartenu de réaliser un premier effort; celui-ci se traduit par des participations au capital et des prêts aux sociétés.

Le capital est souscrit dans une très large majorité par la puissance publique, représentée par la Caisse centrale de la France d'outre-mer, par les fédérations, territoires et communes intéressés qui souscrivent partie en espèces, partie par apports en nature de terrains nus ou éventuellement bâtis. Une fraction du capital (25 % en moyenne) est offerte aux souscripteurs privés, autochtones et entreprises métropolitaines diverses, qu'il a paru utile d'intéresser directement aux travaux des S.I., mais qui n'acceptent pas toujours de couvrir la totalité de la part qu'on leur offre.

En général, le *capital-espèces disponible* est faible comparé aux besoins financiers de la société (35 M. pour la S.I.-Guinée, 50 M. pour la S.I.-Côte d'Ivoire, 40 M. environ pour la S.I.C.A.P., à Dakar). Par contre, les fédérations, territoires et communes font des efforts assez importants pour affecter aux sociétés une partie des terrains dont elles ont besoin, ou des immeubles bâtis. Le capital ainsi augmenté peut servir à gager des emprunts (le montant des apports en nature excède 350 M. pour la S.I.C.A.P., à Dakar).

C'est de l'emprunt que les sociétés tirent leurs principales ressources. Elles obtiennent actuellement de la Caisse centrale des avances, à 3 % et quinze ans en moyenne, dont le rem-

boursement est différé pendant deux ans environ, c'est-à-dire pendant la période des travaux et les premiers mois d'exploitation. Le paiement des annuités est garanti soit par aval de la fédération ou du territoire, soit par hypothèques, soit par combinaison de ces deux systèmes. Mais rien ne devrait empêcher les S.I., dès qu'elles auront donné une preuve suffisante de leur rentabilité, de lancer des emprunts obligataires dans le public ou de recourir au crédit d'autres établissements financiers ou de compagnies d'assurances.

Il est à remarquer enfin que ces sociétés d'économie mixte fonctionnent, en pratique, comme des sociétés privées normales. Seule la composition de leur capital et de leur Conseil d'administration diffère de celle des sociétés privées du fait de la participation de capitaux publics ou d'administrateurs représentant la puissance publique et chargés par celle-ci d'exercer un contrôle interne et permanent sur le fonctionnement de l'organisme, et en particulier sur ses comptes.

Un contrôle externe est assuré par la Caisse centrale, qui doit approuver les programmes et les comptes d'exploitation prévisionnels avant de consentir les avances nécessaires.

Exemples de réalisations. Amortissements. — Nous citerons à titre d'exemple la S.I.C.A.P., à Dakar, qui a réalisé depuis dix-huit mois un programme de voirie et de constructions représentant 270 millions C.F.A., environ, grâce à ses ressources propres et à des prêts de 240 millions.

Elle a construit 344 pavillons individuels et 11 immeubles collectifs, soit au total 1.400 pièces habitables permettant de loger 3.000 personnes environ.

Le prix de construction des pavillons individuels varie, selon qu'il s'agit de bâtiments plus ou moins luxueux, de 500.000 francs C.F.A. à 1 million, alors que le prix de la chambre dans les logements groupés varie entre 100 et 200.000 francs.

Les cases individuelles sont données habituellement en location-vente, moyennant des primes mensuelles variant entre 7.000 francs et 18.000 francs, pour un rachat en dix ans. Les chambres en logements groupés sont seulement louées de 1.000 à 1.500 francs par mois en moyenne.

Les S.I. n'en sont encore qu'à leurs débuts, et l'une des principales difficultés qui limitent leur développement est l'insuf-

fisance de leurs ressources. Elles font donc de très grands efforts pour réduire au minimum les prix de revient des constructions : études des plans-types, standardisation des éléments de bâtiment, utilisation de matériaux locaux économiques, recherche de matériaux préfabriqués, etc.

L'expérience prouve que de larges économies peuvent, en outre, être réalisées dans les dépenses accessoires (aménagement des terrains, voirie, eau, électricité, etc.), grâce à l'adoption de plans-masses parfaitement étudiés. Un bon plan-masse assure en outre aux nouveaux quartiers africains une physionomie plus attrayante, et permet d'amorcer la réalisation concrète de plans d'urbanisme indispensables à des cités modernes qui doivent conserver un caractère humain.

II. — URBANISME

Il paraît aussi tentant et utile qu'aisé, à première vue, de donner à des villes de création récente et en plein essor une ordonnance humaine et rationnelle : répartition des quartiers en zones administrative, résidentielle et industrielle, réservation d'espaces verts, tracés de voirie suffisamment larges mais simples, et permettant l'implantation d'un réseau économique d'égouts, eau, électricité, etc., ordonnancement des immeubles.

Toute l'organisation d'infrastructure et les travaux d'aménagement correspondant incombent à la puissance publique, ce qui devrait simplifier le problème.

En fait, il est plus délicat qu'il n'apparaît.

Jusqu'en 1946, il n'existait en Afrique Noire aucune réglementation d'urbanisme, ni aucun service administratif compétent pour organiser réellement les cités en l'absence de règlements écrits valables.

L'absence habituelle de cadastre ou même de levés topographiques, et la complication qu'apportaient dans de nombreux territoires les droits coutumiers, rendaient toute action efficace pratiquement impossible.

Un certain effort avait pu être entrepris par les administrateurs locaux pour éviter un trop grand désordre dans les quartiers africains de densité humaine relativement forte, mais les principes adoptés se révèlent à l'usage assez critiquables; les

quartiers africains ont presque toujours été traités en quadrillages dont la trame surabondante pour la densité de la population a imposé une charge de voirie jugée négligeable à l'époque, mais difficile à supporter dès que l'on envisage des adductions d'eau ou d'électricité, des assainissements ou des revêtements de chaussée.

S'agissant des quartiers européens, aucune disposition sérieuse n'a en général été prise, d'où un éparpillement des constructions et une orientation souvent contestable des centres de ville. L'absence d'une réglementation formelle a conduit, dans bien des cas, à de regrettables erreurs. On peut citer à cet égard l'exemple de Bangui, construite à l'abri d'une colline qui la coupe en partie des vents dominants, et qu'il eût certainement été préférable d'implanter quelque 4 ou 5 kilomètres plus loin, ou celui de Brazzaville ou un quartier européen de 6.000 âmes environ s'étale sur 5 kilomètres de long et 3 kilomètres de profondeur.

Quand les règlements d'urbanisme ont pu être établis et entrer en vigueur, c'est-à-dire en moyenne à partir de 1949, il a fallu tenir compte de cet état de fait.

S'il est donc facile d'organiser désormais les quartiers nouveaux, il faut se contenter d'aménager les quartiers anciens, qu'ils soient européens ou africains. Un effort très sérieux a été accompli dans ce domaine depuis trois ans, et l'on doit reconnaître que les prescriptions des plans directeurs ont été respectés dans leurs grandes lignes. Il s'agit maintenant de les préciser dans le détail.

A. — *Les plans directeurs. Réglementation générale.*

1. On peut admettre qu'en 1952 la plupart des villes d'Afrique Noire sont dotées d'un plan directeur approuvé par le ministre de la France d'outre-mer et les assemblées locales, et déclaré d'utilité publique, c'est-à-dire légalement applicable.

Ce premier résultat a été acquis en moyenne en trois ans. Un décret ministériel pris en juin 1946 a en effet ordonné l'établissement de « plans directeurs d'intérêt général limités aux zonages, à leur réglementation, ainsi qu'au tracé des grandes artères et au plan régional de protection des parcs nationaux et des sites ».

La limitation au plan directeur constituait une formule simple qui permettait d'orienter l'évolution des villes sans imposer de tracés formels dans le détail des îlots.

Tout plan devait obligatoirement être approuvé par le gouverneur et l'assemblée locale, avant de l'être par un comité d'urbanisme présidé à Paris par le ministre de la France d'outre-mer. Il devait ensuite être promulgué par arrêté du gouverneur.

En réalité, les formalités d'approbation ont été beaucoup plus lentes qu'on n'aurait pu le prévoir, les assemblées locales ayant été souvent réticentes pour accepter des plans qui leur paraissaient difficiles à comprendre ou à admettre dans la mesure où leur réalisation risquait de heurter certains intérêts locaux. La procédure se prolongeait souvent pendant de très longs mois au cours desquels l'Administration devait se borner à prendre certaines mesures conservatoires pour assurer le respect du projet dans ses grandes lignes. Même dans certains cas extrêmes, comme celui de Douala où le plan n'est toujours pas promulgué, toutes précautions ont pu néanmoins être prises par l'administrateur-maire et le Service des travaux publics pour éviter des erreurs lourdes ou irréparables. Il a suffi d'une réglementation stricte des permis de construire. La municipalité a pu en outre orienter le développement de la cité en étudiant avec soin tous les plans de travaux de voirie ou de viabilité qui se trouvaient automatiquement à sa charge.

2. Les plans directeurs, même lorsqu'ils ont force de loi, n'ont en effet de valeur que dans la mesure où ils sont parfaitement bien interprétés, appliqués et complétés par des plans de détail dits « plans-masse ». Or, aucune obligation n'a pu encore être faite aux territoires, en grande partie pour des motifs budgétaires, de créer des services d'urbanisme et d'habitat spécialisés.

Il en résulte souvent un certain désordre dans le détail d'aménagement des îlots, ou une dispersion des constructions particulièrement préjudiciable aux finances communales qui ont la charge des dépenses d'intérêt commun (voirie, eau, électricité, éventuellement égouts).

Des études faites récemment par des urbanistes en faveur de sociétés immobilières qui désiraient créer des lotissements africains nouveaux, il résulte que le coût moyen d'aménagement sommaire d'infrastructure d'un terrain serait de 15 à

20 millions C.F.A. pour 5 hectares, soit 3 à 4 millions l'hectare. Or, grâce à des plans-masse bien étudiés, un terrain de 5 hectares comportant d'importants espaces verts pourrait recevoir 300 à 400 unités-logement, soit, si l'on admet que chaque unité-logement abrite deux à trois personnes, mille personnes au total.

La densité à l'hectare serait donc de deux cents habitants environ.

Il ne semble pas que l'on puisse dépasser ce chiffre si l'on se borne à faire des constructions économiques sans étage. Or, même dans ce cas, le prix de revient de chaque unité-logement se trouve grevé de 50.000 francs pour dépenses d'infrastructure.

Ce montant est beaucoup plus élevé dès qu'il s'agit d'un quartier résidentiel européen.

Si l'on ajoute aux considérations d'ordre financier celles qui touchent à des questions de salubrité, de confort ou d'esthétique, on comprend l'importance trop souvent méconnue des problèmes d'urbanisme.

B. — *Interprétation des plans directeurs. Applications pratiques.*

Alors que les besoins de construction, tant européenne qu'africaine, sont considérables, il serait vain d'édifier des logements dans le désordre ou sur des terrains qui ne soient pas préalablement aménagés. Il serait aussi absurde de prévoir l'ouverture d'un lotissement nouveau dans un centre dépourvu de projet d'aménagement.

On pourrait alors en arriver à cette conclusion inattendue qu'un réseau d'égouts, par exemple, serait difficile à installer dans l'avenir parce que son tracé devrait normalement passer au-dessous d'un immeuble de huit étages.

C'est dire que la solution des problèmes d'urbanisme, au sens le plus large de ce terme, doit être menée à bien en même temps ou de préférence avant de faire des lotissements.

Sauf cas exceptionnel, les travaux d'aménagement sont entièrement du ressort de la puissance publique qui doit les entreprendre en priorité.

La question est relativement simple lorsqu'il s'agit de lotissements africains, puisque la puissance publique intervient

déjà par l'intermédiaire des sociétés immobilières, qui seules réalisent des ensembles.

Il se peut même que devant l'insuffisance des crédits disponibles il y ait plus d'intérêt à améliorer l'infrastructure d'un bidon-ville qu'à construire pour la même somme des pavillons isolés n'apportant qu'à un petit nombre d'individus une amélioration de leurs conditions de vie.

Le problème est, par contre, plus délicat quand il s'agit de coordonner des travaux de construction pour Européens habituellement très dispersés.

Il semble bien que la solution réside dans la création, au sein de celles des villes qui sont en pleine expansion, d'un service spécialisé, composé d'administrateurs et au moins d'un architecte urbaniste. Ce service serait chargé de l'application du plan directeur, de son complément par des plans d'aménagement de détail, de la délivrance des permis de construire, etc.

Une tentative particulièrement concluante a déjà été faite dans .ce sens à Dakar où un service autonome, le S.T.A.G.D., a été chargé de toutes les questions relatives à l'aménagement du grand Dakar, c'est-à-dire, d'une part, de la mise au point des projets de détail et de la réalisation directe par des équipes spécialisées de certains travaux; d'autre part, de la coordination des études d'architecture et de l'instruction des demandes de permis de construire.

Le S.T.A.G.D. remplit donc une double fonction : c'est une section autonome de la Direction des travaux publics et c'est le Conseil du gouverneur général. Son autonomie le rend à certains égards beaucoup plus efficace que les simples services d'architecture et d'urbanisme créés au sein des travaux publics à Brazzaville ou à Tananarive.

*
**

Dans l'ensemble, la politique de l'habitat et de l'urbanisme en Afrique Noire évolue actuellement de façon satisfaisante.

Le cadre de l'organisation est créé en ce qui concerne l'habitat dans la plupart des T. O.-M., grâce aux sociétés immobilières et aux sociétés de crédit de type populaire, et il suffirait d'organiser encore le crédit sur des bases plus larges en faveur

des constructeurs européens. Il est permis de penser que tous efforts utiles seront réalisés dans ce domaine dès que la nécessité s'en fera sentir de façon très nette, ce qui n'est pas encore le cas.

De leur côté, les cadres de la réglementation d'urbanisme existent et le succès remporté dans certaines villes ou certains territoires par des services spécialement chargés de l'étude complémentaire et de l'application des plans directeurs laisse présager assez favorablement de l'organisation générale qui pourrait être mise en place dans les mois à venir.

Dès maintenant, l'action des sociétés immobilières, qui seules réalisent des ensembles immobiliers, garantit aux lotissements africains qu'elles doivent créer une structure humaine et économique. Les résultats qu'elles devraient normalement atteindre pourront éventuellement servir d'exemple et créer l'atmosphère nécessaire à l'extension de leurs méthodes.

Ce sont surtout les difficultés d'ordre financier qui limitent la portée des expériences en cours. Les sociétés immobilières ne peuvent se procurer immédiatement la totalité des quelques milliards dont elles auraient besoin auprès de la seule Caisse centrale de la France d'outre-mer. De leur côté, les municipalités n'ont pas des budgets assez importants pour pouvoir couvrir par leurs ressources propres, ni même par voie d'emprunt, l'ensemble des dépenses d'aménagement général que nécessiterait l'organisation complète de villes modernes.

Les progrès se réalisent donc progressivement, mais il est consolant de constater leur rythme accéléré. L'avenir s'annonce favorable dans la mesure où il pourra tenir les promesses du présent.

Juin 1952.

Henri DE PANISSE.

Le gérant : De Peyralade.

Dépôt légal effectué en 1952 (4e trimestre).

26211. — Imprimeries Delmas, Bordeaux (31.0192). — 1952.

REVUE
D'ÉCONOMIE POLITIQUE

PROLÉGOMÈNES D'UNE THÉORIE DE LA STRUCTURE ÉCONOMIQUE

Rapport introductif au Congrès des Economistes de langue française (mai 1952).

SOMMAIRE

1. — C'est depuis une époque récente que les économistes parlent de « structure économique », et plus récente encore qu'ils se préoccupent de l'élaboration d'une théorie des structures. Le problème se pose, comme c'est historiquement toujours le cas, dans des perspectives définies de pensée, et il importe de préciser tout d'abord les *points d'émergence d'une théorie des structures* (§ 1). Il faut tenter ensuite l'analyse des phénomènes *de structure économique* ou du moins en indiquer

les lignes directrices (§ 2). Il convient aussi de se demander à la fois ce que sont *les variables* dont dépend la structure économique et comment varient les structures (§ 3). Enfin, le développement de la connaissance scientifique, en un domaine où le besoin d'une exploration systématique se fait sentir, soulève une dernière question : celle de *l'intégration de la théorie des structures à la théorie économique* (§ 4).

§ 1. — Les points d'émergence d'une théorie des structures.

2. — On a montré l'influence de la « grande dépression » sur l'évolution de la science économique. La réflexion sur les structures est de celles qui ont reçu une impulsion croissante de l'évolution des événements depuis cette époque [1]. Confinée tout d'abord aux milieux d'économistes et de politiques, l'idée de structure a déjà pénétré l'opinion publique à l'époque où l'on discuta le caractère structurel de la crise de 1929-1930. Au lendemain de la deuxième guerre mondiale, elle se diffuse largement et devient l'objet de discussions, de controverses et de mesures spécifiques avec les courants politiques qui visent aux « réformes de structures ».

La théorie marxiste, au XIXe siècle déjà, avait explicitement posé le problème de la « structure ». Mais dans les perspectives dessinées par le couple dialectique « infrastructure » et « suprastructure », la notion de structure y prenait une signification relative au contexte même de la doctrine philosophique et sociologique du marxisme et devait rester pour longtemps étrangère au corps des vérités plus ou moins acceptées par la science économique, du moins par la science économique telle qu'elle se présente dans la tradition du XIXe siècle jusqu'au grand renouvellement causé par l'histoire économique qu'ont écrite les trente dernières années et par l'effort de recherches positives qui s'est développé parallèlement. Rapprochée des idées économiques des classiques, la notion marxiste de « structure », une fois dépouillée du contenu dialectique de l'antithèse dans laquelle elle se définit, fait figure d'anticipation géniale.

Et l'apport des écrivains qui ont interprété ou qui ont criti-

1. V. notamment Sellier (F.), *L'influence de la « grande dépression » sur l'orientation de la théorie économique*, *Economie appliquée*, Paris, 1949, t. II, nos 3-4, p. 392-416, et spécialement p. 409-415.

qué le marxisme[2], qui en ont subi l'influence d'une manière ou d'une autre, a probablement été considérable dans la préparation d'une notion dont l'éclosion demandait les preuves expérimentales d'une profonde transformation des faits.

3. — Dans quelle mesure la notion de structure, dans l'analyse économique, est-elle redevable de son apparition aux théories construites par les sciences qui s'appliquent à l'étude et à l'explication d'autres champs de réalités, notamment aux sciences de la nature ?

La structure de la matière est au centre des préoccupations du physicien et du chimiste; la structure du monde vivant, de celles du biologiste. Si la notion de structure s'introduit tardivement dans la pensée économique contemporaine, elle est une idée commune de l'analyse du réel dans d'autres domaines. Les sciences ont beau être isolées les unes des autres et faire l'objet de spécialités distinctes, voire étrangères, la construction des concepts, l'approche des problèmes, le tour d'esprit des savants, subissent dans les diverses disciplines l'action d'influences communes et participent, peut-être avec certains décalages, aux mêmes tendances. Une histoire serait à faire, patiemment, de ces interactions des sciences, en particulier de ces transpositions conceptuelles. Elle serait instructive à la fois pour une connaissance sociologique des développements de l'esprit humain et pour la construction d'une épistémologie, et partant d'une méthodologie, plus rigoureuse. Elle montrerait sans doute qu'à ce point de vue, le rôle dirigeant, avec les emprunts, les imitations ou les transpositions qu'il détermine, passe d'une discipline ou d'un groupe de disciplines à l'autre, selon le prestige social et la force expansive des unes et des autres aux diverses époques. Et si le rôle conducteur semble appartenir aujourd'hui aux sciences de la nature, on noterait par exemple que la notion de concurrence a été élaborée par les sciences sociales avant que Darwin ne construise celle de « concurrence vitale », qui, développée dans les concepts de « lutte pour la vie » et de « sélection naturelle », allait rebondir sur le terrain de la sociologie.

4. — L'idée de structure traverse tout le développement de la sociologie contemporaine. Peut-être lui est-elle venue tout

2. On pense par exemple à Sombart, à Schumpeter.

d'abord de la biologie, par l'intermédiaire des anciennes théories organicistes[3]. Elle constitue aujourd'hui, sans être toujours clairement explicitée, un lieu commun de la sociologie.

Le plus souvent, la structure est conçue comme l'anatomie ou la morphologie du groupe social; elle est une catégorie statique. Elle s'oppose à la physiologie ou au fonctionnement du groupe social, qui est d'ordre dynamique[4].

Les multiples directions de recherche sur le terrain commun de la connaissance des sociétés ne pouvaient manquer de se croiser et le déclin du dogmatisme en économie politique, au milieu des perturbations de la vie économique contemporaine, ouvrait la voie au souci grandissant de « situer » l'analyse des faits économiques dans le contexte de tous les faits humains, et même extra-humains, de la vie en société.

La préoccupation des structures économiques s'est fait jour à partir de trois directions : 1° l'analyse conjoncturelle; 2° la reconstruction de la théorie économique; 3° la détermination de la politique économique. Peut-être le premier point d'émergence est-il le plus important et les préoccupations de ceux qui s'appliquent à l'étude des mouvements économiques ont-elles fortifié les préoccupations nées d'autres problèmes.

1° *Structure et conjoncture.*

5. — Très tôt dans le développement des recherches poursuivies par les instituts d'étude de la conjoncture, l'attention s'est portée sur les problèmes de structure. En Allemagne

3 On la trouve en tout cas, par exemple, chez des écrivains aussi différents que Herbert Spencer, Albert Schäffle, Guillaume de Greef (*Structure générale des Sociétés*, 1908), ou Hans Freyer (qui fait des concepts de « communauté » et de « société » des concepts de structure (Strukturbegriffe) spécifiant des types historiques d'organisation), ou Emile Durkheim (qui oppose les faits de structure et « les libres courants de la vie sociale qui ne sont encore pris dans aucun moule défini »).

4. ...sans exagérer cependant la portée de cette opposition. — Parsons note par exemple (*La théorie sociologique systématique et ses perspectives, La sociologie au XXe siècle*, t. I, Paris, 1947), après avoir défini comme « système empirique » « les phénomènes interdépendants qui existent empiriquement et qui font l'objet de la description et de l'analyse pour une investigation scientifique », que « la structure est l'aspect *statique* du mode descriptif de traitement d'un système » (p. 45). Mais il remarque bientôt que : « ... la structure et le mouvement sont des catégories très relatives. La structure ne renvoie pas à une stabilité ontologique quelconque dans les phénomènes, mais seulement à une stabilité relative, à des uniformités suffisamment stables quant aux résultats des processus sous-jacents, de sorte que leur constance, à l'intérieur de certaines limites, constitue une hypothèse pragmatique vérifiable » (p. 48).

notamment, M. Wagemann[5] a souligné la « spécificité » des mouvements économiques, relativement à la structure de l'économie où ces mouvements se jouent. Ses interprétations, toutes pénétrées d'analogies physiologiques et médicales, montrent la nécessité de distinguer les « différentes périodes structurales du cycle ».

Dans cette vue, il tente notamment une histoire du rythme des affaires en Allemagne : la statistique des mariages lui fournit un indice des variations du revenu réel, « expression indirecte du destin économique de la nation », qu'il compare avec les séries économiques importantes. Il aboutit à la distinction de quatre périodes : prédominance de l'économie agraire (jusque vers 1860), prédominance progressive des forces de l'industrie, guerre et inflation (1914-1923), réglementation croissante.

Selon lui, la théorie de la structure a une double tâche : *a*) l'étude, déjà avancée, des « éléments structuraux », des données parmi lesquelles on peut citer la population et le sol, la nature et la mentalité économiques, la technique et l'administration, les habitudes de la consommation et les formes des entreprises; *b*) l'étude, qui reste à élaborer, des « rapports qui existent entre les éléments structuraux et les éléments du mouvement », ces derniers étant définis comme les éléments économiques qui constituent le substratum du circuit de l'argent et du circuit des marchandises (production et consommation, mouvement commercial, stockage, en quantité et en valeur; revenus et dépenses, prix, cours et taux de l'argent).

Des variations structurales dépendent les éléments du mouvement, d'une part, l'existence et la forme du rythme cyclique, d'autre part. Mais ce n'est pas seulement une relation fonctionnelle qui est établie entre structure et conjoncture. C'est dans la structure aussi que M. Wagemann cherche, au moins comme hypothèse de travail, l'explication causale du cycle[6]. « Le principe moteur du rythme est le *fait des variations structurales.* » « Les tranformations soudaines ou graduelles des éléments structuraux produisent des perturbations

5. V. *Introduction à la théorie du mouvement des affaires* (1929), trad. franç., Paris, 1932, en particulier p. 36-56. Cf. également : *Konjunkturlehre*, Berlin, 1928, et *La stratégie économique*, Paris, 1938.

6. Il distinguera dans l'action exercée par la structure des *forces créatrices* et des *forces régulatrices*, ces dernières consistant dans les formes d'organisation institutionnelle.

dans le circuit économique, et l'adaptation... se trouve dépassée. Les oscillations qui en résultent doivent déterminer des réactions correspondantes. »

L'explication causale du cycle pourrait recourir aussi — autre hypothèse — à ce que nous appellerions, peut-être sans trahir la pensée de l'auteur, *les disparités structurelles des économies nationales dans l'économie mondiale*. Les différences de structure de pays à pays déterminent une « pente de l'économie mondiale », une « tendance des déplacements humains et des courants de capitaux dans l'économie mondiale ». Les aspects différents du rythme économique dans les diverses régions, causés aussi par les différences de structure, accentuent le premier phénomène. Les modifications de structure ainsi engendrées constituent la seconde explication possible que des recherches relatives aux interactions cycliques devraient vérifier. Un essai de classification de tous les pays du globe selon leur structure conduit à distinguer quatre groupes : haut capitalisme, demi-capitalisme, néo-capitalisme et pays non capitalistes.

Les critères de classification sont : la densité de population, l'emploi des machines, la valeur du commerce extérieur, la proportion des travailleurs occupés par l'industrie...

La théorie de la structure joue, dans la conception de M. Wagemann, un double rôle au point de vue de la théorie des cycles. Elle doit servir à caractériser les « éléments » et les « formes » du mouvement cyclique, qui sont en rapport aux éléments structuraux et varient lorsque ceux-ci se transforment. Elle doit fournir, à titre d'hypothèse de travail tout au moins, une explication causale du rythme économique par le fait des variations structurales dans le temps et des diversités structurales dans l'espace.

6. — Tout récemment, une tendance analogue à chercher dans la structure l'explication du cycle a été fortement affirmée à plusieurs reprises par M. Åkerman : la théorie de la conjoncture s'achève par une théorie de la structure ou même s'intègre à elle. « L'explication des cycles, écrit-il[7], devient fondamentalement une analyse structurelle, tandis que l'analyse des variations structurelles est fondée sur les indices cycliques. »

7. *Cycle et structure*, *Revue économique*, janvier 1952.

Il note que pendant les trente dernières années, les idées en matière de structure sont fortement dépendantes des idées doctrinales émises au XIXe siècle en philosophie, en sociologie, en histoire. Par ailleurs, sur le terrain des recherches positives, l'idée domine que les variations, cycliques ou non, seraient « toutes gouvernées par une théorie générale ». « L'idée d'une structure changeante n'existe pas dans cet ordre d'idées » (Mitchell, M. Alvin Hansen). Aux économètres, M. Akerman reproche aussi soit de ne pas prendre en considération la structure ou le changement de structure (M. Tinbergen)[8], soit d'utiliser des coefficients structurels, analogues aux coefficients de fabrication de Walras, de nature plus ou moins formelle et sans précision relativement à la durée de validité qui limiterait la portée du modèle de calcul (M. Frisch).

Au contraire, selon M. Akerman, « l'analyse causale révèle qu'aucune théorie n'est toujours valable, car chaque structure — la période entre deux limites structurelles — a ses connexions ». Parallèlement, les « modèles de calcul sont logiquement toujours valables, mais chaque structure a ses modèles de calcul, parce que chaque structure comporte une différente combinaison de groupes, des institutions différentes ».

Les éléments de la structure sont d'ordre politique ou institutionnel (régime libéral et société atomistique, par exemple, ou centralisation et économie dirigée), d'ordre technique (telle la relation entre le secteur agricole et le secteur industriel de la société ou indice d'industrialisation), d'ordre monétaire et de répartition des revenus, etc. M. Akerman propose une méthode pour l'analyse des variations structurelles *dans leur rapport au cycle*. Il l'a souligné d'ailleurs : « Ce n'est qu'une fois que l'on a reconnu le rapport entre structure et conjoncture que le concept de structure peut être vraiment compris. »[9].

On peut construire des *indices structurels* en établissant, pour une série de données importantes au sein de chaque cycle, des indices d'essor et de déclin[10]. Ces indices sont considérés

8. V. *infra*, cependant, ce qui sera dit de la position de Tinbergen.
9. V. *L'analyse structurelle des variations économiques*, Conférence faite à l'Institut de recherches économiques et sociales de Louvain le 29 avril 1948, p. 3-4. La méthode proposée par l'auteur est décrite dans cette dernière publication avec plus de détail que dans la précédente.
10. Si m est le nombre d'années d'essor, n de déclin, a_o la donnée de dépres-

à la fois comme des indices de structure et de relation intercyclique et comportent six séries de marché et huit séries de groupe (ces dernières représentant les faits économiques les plus importants pour les personnes agissant dans les divers groupes : banques, industrie, ouvriers).

Cette méthode permet, en calculant la corrélation deux à deux de nombre d'indices, de constater des changements subits dans le rapport de chaque couple. Des deux phénomènes chaque fois considérés, l'un domine. Des modifications se produisent dans le rapport d'influence de l'agriculture et de l'industrie, des banques centrales et des banques d'affaires, des salaires et de la rentabilité des entreprises, du profit et du taux d'intérêt, etc. Les indices d'essor et de déclin ont ainsi permis à l'auteur de définir des *limites structurelles*, d'établir des frontières qui marquent le passage d'un modèle à un autre modèle. « Les limites structurelles enferment des périodes quasi homogènes, caractérisées par des relations de type constant des indices cycliques d'essor et de déclin. » C'est ainsi qu'il est conduit à conclure que l'explication des cycles devient fondamentalement une analyse structurelle, que chaque structure a ses propres modèles de calcul et que toute théorie, en tant qu'effort d'explication causale, est relative à une période donnée entre deux limites structurelles.

7. — Tout se passe, en somme, comme si l'étude du cycle, au point où elle est parvenue, avait touché ses limites et sentait le besoin de dépasser l'analyse des enchaînements conjoncturels. Mais si M. Akerman note que l'observation systématique des variations aboutissant à une gamme de périodes d'analyse « a été pour beaucoup dans l'omission du point de vue structurel » et que « le *trend* pour bien des chercheurs a pris la place de la structure », ne doit-on pas souligner aussi que le problème de la structure n'est ici posé que par rapport à l'étude

sion, a_1 la donnée de prospérité maxima et a_2 la donnée de dépression suivante, on aura pour l'essor :

$$E = \frac{\frac{100\,(a_1 - a_0)}{a_0}}{m}$$

et pour le déclin :

$$D = \frac{\frac{100\,(a_1 - a_2)}{a_2}}{n}$$

de la conjoncture ? Ne faut-il pas ajouter que, dans cette perspective, le problème de la structure est posé presque exclusivement au point de vue des *variations* structurelles et des effets de ces variations ? On ne voit guère paraître ici le souci de la connaissance descriptive, comparative et explicative des structures pour elles-mêmes. Ni d'un point de vue statique, ni d'un point de vue dynamique, d'ailleurs. A vrai dire, on peut se demander si, sous cet aspect, le problème n'échappe pas aux prises de la science économique, par bien des côtés tout au moins.

2° *Structure et théorie économique.*

8. — Au fond, si l'étude de la conjoncture a posé le problème de la structure, ce n'est là qu'une expression particulière, si importante qu'elle soit, d'une question plus générale posée à la science économique : celle de l'universalité ou de la relativité de ses lois. Ce n'est peut-être qu'une nouvelle forme du conflit épistémologique sur la portée de la science économique.

C'est bien en ces termes d'ailleurs que M. Akerman pose le problème lorsqu'il écrit qu'avant de construire la notion de structure, il faut « déterminer la relation entre le problème des structures et le principe d'interdépendance de la théorie de l'équilibre ». « A notre avis, conclut-il, la théorie de l'interdépendance doit être construite pour une certaine structure réelle bien définie... La méthode causale va donc de bas en haut, et elle implique une reconstruction empirique, qui rende possible des comparaisons entre différentes structures. »

Le débat entre l'universalité et la relativité des lois économiques est trop connu pour qu'il soit besoin d'y insister. Il suffira de rappeler les tentatives de l'école historique allemande pour définir différents types économiques de société. La liaison entre lois et structure du milieu est aussi dans la pensée de Sombart et de sa description des étapes du capitalisme.

La théorie des structures économiques permet un *compromis* entre la théorie économique et l'historicisme. Il n'y aurait pas de lois universelles, mais il y aurait plus que des faits historiques. Il y aurait des lois d'une généralité définie par une suffisante similitude de structure du milieu.

9. — Par ailleurs, M. Perroux voit dans la théorie des structures « un anneau indispensable entre la théorie pure de l'acti-

vité économique et la recherche historique et monographique » [11]. C'est, nous paraît-il, une autre façon de concevoir la jonction entre l'économie pure et la description de la réalité concrète.

La structure est définie comme « les proportions et les relations qui caractérisent... un ensemble économique localisé dans le temps et dans l'espace », et la connaissance des structures apparaît ici comme un palier dans le processus d'abstraction théorique si l'on suit une méthode inductive, dans la voie des approximations successives si l'on part de l'économie fondamentale.

En tout état de cause, le problème des structures est posé par le problème de la portée des lois et de la valeur des méthodes.

3° *Structure et politique économique.*

10. — Le problème des structures est posé aussi par les nécessités de l'action, tant de l'action conduite sur le plan international que sur le plan national, et dans chaque pays sur le plan régional.

Les transformations économiques contemporaines, qu'on s'en réjouisse ou qu'on le déplore, ont entraîné une intervention croissante de l'action de gouvernement. Les mesures sont prises à l'aveuglette si elles ne sont pas éclairées par une connaissance approfondie des structures du milieu. En dehors de là, il est impossible, en effet, d'anticiper les répercussions possibles d'une décision politique, non plus de supputer ses chances de succès [12].

Il n'est plus un domaine sans doute qui échappe à l'influence des décisions politiques, que ce soit pour des raisons de répartition des ressources disponibles ou de plein emploi, ou d'expansion de la production, ou de distribution des pouvoirs. Au surplus, c'est sur la structure même que le pouvoir politique se propose d'agir aujourd'hui pour la transformer, parfois radi-

11. Pour un approfondissement de la notion de structure, *Mélanges économiques et sociaux offerts à Emile Witmeur*, Paris, 1939, p. 271-285. — V. aussi *Cours d'économie politique*, t. I, 5e éd., Paris, 1947, p. 228 et suiv.

12. « Plus l'économie est soumise à la direction consciente des hommes, et mieux doivent être connues les structures sur lesquelles les décisions doivent mordre. » (Perroux, *ibid.*, p. 282.)

calement, et ce dessein donne toute son importance à la construction méthodique d'une théorie des structures.

§ 2. — L'ANALYSE DE LA STRUCTURE ÉCONOMIQUE.

11. — Il ne peut être question de faire en ces quelques pages une analyse détaillée des éléments de la structure économique[13]. C'est toute l'économie politique qui y entrerait *par quelque côté*. On voudrait seulement indiquer les lignes directrices de cette analyse, et surtout proposer quelques réflexions sur les problèmes qu'elle paraît soulever par la diversité, peut-être par l'hétérogénéité de son objet.

L'analyse de la structure économique, en effet, peut se développer sur deux plans plus ou moins clairement distingués. On peut étudier les caractères structurels des phénomènes spécifiquement économiques. On peut s'attacher aux caractères structurels des activités couramment appelées activités « économiques ». La première étude est strictement de science économique. La seconde déborde largement le terrain propre de l'analyse économique.

On notera que, dans l'un et l'autre cas, on peut faire une analyse de structure économique à l'échelle microcosmique (par exemple, la structure économique d'une entreprise) ou macrocosmique (une région, une nation). La notion de structure est relative à une aire donnée de vie sociale, à l'aire d'un ensemble de conduites liées par le jeu des estimations. L'analyse devra tenir compte des liaisons que le jeu des estimations établit aussi bien avec ce qui se passe au dehors de l'aire dont la structure est étudiée. La nation constituera pratiquement une aire dont la structure revêt une particulière importance : elle constitue un tout plus complet que les aires plus limitées parce qu'elle est l'aire dont la relative unité au point de vue qui nous occupe tient à l'influence des décisions d'un même gouvernement.

13. Les analyses de la structure économique ont commencé à se développer un peu partout. Il convient de citer notamment les *Tableaux de l'économie française*, publiés par les soins de Ch. Rist, Paris, 1937; les travaux de Léontief aux Etats-Unis, et la publication par le National Bureau of Economic Resources de l'ouvrage *The Structure of American Economy*, Washington, 1939. Il faudrait y ajouter : 1° les principaux travaux qui depuis vingt ans se sont appliqués à l'étude des prix et marchés; 2° l'important développement survenu depuis quelque dix ans dans l'étude structurelle du revenu.

1° *L'analyse structurelle des phénomènes économiques.*

12. — Les *coûts*, les *prix*, les *revenus*, la *monnaie*, sont les phénomènes fondamentaux de l'économie. Ils traduisent de diverses manières et objectivent socialement les estimations des biens et des services. Ce sont les phénomènes *spécifiquement* économiques.

Ils naissent, à de certaines conditions de structure du milieu social, dans les relations des conduites humaines de toutes sortes, et non seulement dans les activités couramment appelées « économiques ». Ils se nouent en des combinaisons multiformes et constituent des *systèmes* de variables interdépendantes dans des aires données de vie sociale. Leurs combinaisons font apparaître des phénomènes plus complexes dans les rapports des aires multiples.

L'étude structurelle des *coûts* conduit à caractériser les composantes des coûts, la proportion et les relations des divers éléments qui entrent en ligne de compte dans le calcul des coûts. La distinction des coûts constants et des coûts variables, des coûts moyens et des coûts marginaux, des zones de coûts croissants et de coûts décroissants, l'étude de la dispersion des coûts avec la comparaison de la structure des coûts dans les diverses entreprises d'une même branche et dans les diverses branches d'un même pays, la comparaison des coûts de pays à pays[14], l'analyse des influences qui s'exercent sur ces divers caractères, par exemple la productivité, sont autant de problèmes d'analyse structurelle.

Il en va de même dans le domaine des *prix*. La classification des types de marchés, et de leurs caractéristiques au point de vue de la formation des prix, la distinction et les relations entre prix des matières premières et prix des produits finis, entre prix de gros et prix de détail, entre prix des produits domestiques et prix des produits importés, entre prix nationaux et prix internationaux, la discrimination des prix directeurs (« leading prices ») et de leur influence, la solidarité des prix, l'étude de la dispersion des prix, de leur sensibilité ou de la rigidité du système des prix, permettent de dégager les traits caractéristiques d'une structure économique.

14. La loi ricardienne des « coûts comparés » *implique* l'idée de structure.

Les phénomènes de *revenus* posent des problèmes analogues. Il s'agit de reconnaître les différents types de revenus, les processus de détermination de leur montant, leur importance respective dans les ressources des particuliers comme dans celles de la nation, les dispersions caractéristiques des taux de revenus, profits ou salaires, selon les entreprises, selon les branches d'activité et selon les nations, la part du revenu privé et du revenu public dans le revenu national. La courbe de fréquence dans la répartition des revenus selon le montant [15], la dépendance des revenus à l'égard des institutions de répartition, l'emploi des revenus et la distribution des affectations [16] présentent un aspect structurel par les proportions et relations qu'on peut y discerner dans certaines conditions.

Enfin, les phénomènes *monétaires* appellent le même effort d'analyse structurelle. La monnaie est tout entière une création économique par un processus psycho-social de symbolisation des valeurs immédiatement et certainement disponibles. Les différents types de monnaie, les proportions établies entre eux, — entre les réserves d'or et la circulation fiduciaire, entre celle-ci et l'émission de monnaie scripturale, entre le volume de monnaie et le volume des échanges, — les types de marchés de l'argent, la formation, le montant et les relations des multiples taux du loyer de l'argent, les rapports entre le court terme et le moyen ou le long terme, les rapports de change, le montant des encaisses et des investissements, — tout ici est directement et principalement problèmes de valeur. Les proportions et les relations caractéristiques y sont définies par le jeu oscillant [17] des estimations dans des conditions extra-économiques données [18].

13. — Cette analyse sommaire, on l'a dit, est indicative et non point exhaustive. Elle vise simplement à faire ressortir que le premier problème, le problème central de structure *économique*, est dans l'étude même des phénomènes *spécifiquement* économiques. *Les traits caractéristiques fondamentaux d'une structure économique* sont dans les proportions de *valeur* (de

15. La loi de Pareto est bien une caractéristique structurelle.
16. La loi d'Engel, par exemple, est aussi de type structurel.
17. Par la comparaison à des moments analogues des périodes d'oscillation.
18. C'est-à-dire données en dehors du jeu même des estimations et de ses conséquences directes.

grandeur) et dans les relations que les coûts, les prix, les revenus et la monnaie présentent *lorsqu'on centre l'analyse d'une certaine manière sur ces phénomènes, c'est-à-dire :* a) *en éliminant les variations dues aux mouvements oscillatoires des phénomènes eux-mêmes, et* b) *en immobilisant par abstraction les variables qui sont étrangères au « mécanisme » même des estimations.*

2° *L'analyse structurelle des activités « économiques ».*

14. — Autour de ce noyau de la structure *économique* (proportions de grandeur et relations des phénomènes économiques spécifiques) s'étend un nouveau cercle de problèmes structurels.

L'analyse s'attache, en effet, aussi à la structure des *activités* que l'on qualifie vulgairement d'activités « économiques », c'est-à-dire principalement les activités de production et d'échange, toutes les activités agricoles, industrielles, commerciales et financières, mais aussi les activités de consommation et d'épargne.

A vrai dire, on les qualifie ainsi approximativement par leur objet, l'appropriation des *biens économiques* aux besoins humains.

Mais les activités économiques sont des conduites humaines, comme toutes les autres, et présentent maints aspects techniques, psychologiques et moraux, sociologiques et juridiques. Tout n'est point d'ordre économique dans les activités dites économiques et celles qu'on ne qualifie point de la sorte ont aussi leur aspect économique, notamment dans le domaine des coûts et des revenus.

Mais c'est dans l'accomplissement des *activités* (et principalement de celles qui portent sur les ressources en disponibilité limitée) que se joue le jeu des estimations et des décisions relatives aux biens et que surgissent et s'objectivent socialement les phénomènes spécifiquement économiques. Phénomènes économiques et activités « économiques » sont ainsi dans un rapport réciproque très étroit. M. Åkerman, à propos de ce rapport entre variations économiques et changements dans la société, rappelle que M. Aftalion a souligné la nécessité d'expliquer les changements dans la production par les changements de prix et les changements de prix par les changements dans la production.

Ce rapport étroit est peut-être à l'origine de confusions, nous paraît-il, dans l'analyse des structures.

L'analyse structurelle des phénomènes économiques spécifiques est au centre de l'étude économique. L'analyse structurelle des activités « économiques » est en bordure de la science économique. S'il y a relation réciproque entre phénomènes économiques spécifiques et activités « économiques », ces deux groupes varient aussi respectivement sous l'action de facteurs qui peuvent être différents et dont le mode d'action, surtout, est très différent. Sur les phénomènes économiques spécifiques, les facteurs de variation agissent par les mécanismes délicats des estimations et des décisions ou de leurs relations. D'où qu'ils viennent, il s'agit de changements dans les appréciations ou dans les rapports des appréciations.

Au contraire, les activités peuvent se modifier, sous l'un quelconque de leurs aspects *non* économiques, sans qu'il se produise par conséquent aucun changement d'ordre économique (par exemple, modification d'un procédé technique de production sans incidence économique). A l'inverse, lorsqu'une modification se produit dans les activités et qu'elle a une portée économique, le facteur immédiat de variation économique est le changement dans l'activité même. La cause se confondrait avec l'effet, si l'on ne constatait aussitôt qu'on reconnaît à ce changement une portée économique non par lui-même, mais en raison de ses répercussions sur les prix, les coûts, les revenus, la monnaie.

15. — On pourra analyser, par entreprise ou par branche, la structure des activités. On mettra en évidence le nombre et la proportion de personnes occupées, la distribution professionnelle de la population active, l'importance de l'équipement et de la puissance motrice, les quantités produites, consommées et exportées. On pourra marquer les activités « dominantes ». On pourra aussi regrouper ces données pour certaines catégories d'unités de production ou de consommation d'après des critères variés (dimension ou régime des entreprises, âge des institutions, aires spatiales, etc.) et étudier la structure des activités par *secteur* ou par *région*.

En faisant semblable analyse, on étudie comme la première enveloppe des phénomènes économiques spécifiques. La struc-

ture des activités reflète l'état des estimations et des décisions. Elle le conditionne aussi. Mais à cet égard *les variables qu'on y découvre sont hétérogènes*. Outre le jeu des phénomènes économiques, la structure des activités traduit aussi des phénomènes d'autre nature. Sous cette forme, cette étude peut être un premier pas dans l'analyse des structures. Elle n'achemine pas vers une *théorie* des structures. Elle reste purement *descriptive* et ne démêle pas les variables structurelles dans le fait brut des activités mêmes.

L'analyse structurelle des activités « économiques » n'a pas de signification économique par elle-même. Elle n'est économique que dans la mesure où elle est faite *par référence à la structure des phénomènes économiques spécifiques*. Mais avec celle-ci, pour la théorie, le lien n'est pas fait ou est seulement amorcé. Elle est une étude de structure, certes, mais une étude à peine ébauchée de structure technique, démographique, etc. Surtout, elle nous rend le service de nous avertir que la structure proprement *économique* est en liaison étroite avec d'*autres structures* du milieu humain, qui n'ont pas le caractère économique.

§ 3. — Les variables structurelles de la structure économique.

16. — Voici que surgissent d'autres cercles de variables.

La structure des activités est la *résultante* de la structure économique proprement dite et d'autres structures, a-t-on dit. Si elle agit à son tour sur la première, c'est dans la mesure où elle transmet l'action des secondes.

L'explication de la structure économique tend ainsi à déborder de partout le champ particulier de la science économique. Le principe de l'interdépendance générale n'exprime pas seulement une solidarité interne des phénomènes économiques; il est valable pour l'ensemble des phénomènes sociaux. Les caractères de la structure économique sont liés à d'autres caractères structurels du milieu humain. Une théorie de la structure économique impose une théorie des structures sous bien d'autres aspects. Et la première vient s'intégrer dans une théorie générale des structures sociales, qui n'est plus d'ordre spécifiquement économique. Ou bien l'étude des diverses structures du milieu humain peut viser seulement à éclairer leurs

rapports à la structure économique (avec tout le danger que cette dissociation comporte), et constitue une partie intégrante de la théorie économique. Cependant, l'influence de la structure économique sur les autres structures doit, elle aussi, être élucidée.

On est inévitablement conduit à revoir tout le problème des rapports entre les diverses sciences sociales et à repenser notamment l'organisation de la recherche scientifique. Il s'agit, sans courir le risque d'incompétence, d'étudier les connexions de faits dont la connaissance relève de disciplines différentes.

On ne pourra qu'indiquer ici les éléments du problème posé : 1° par la relation entre la structure économique et les différents cercles de variables structurelles qui n'ont pas le caractère économique, et 2° par la variation des structures.

1° *Les « cercles » de variables.*

17. — On ne peut isoler l'étude scientifique de la structure économique d'avec la connaissance méthodique des autres caractères structurels d'une société. On peut s'efforcer de les distinguer.

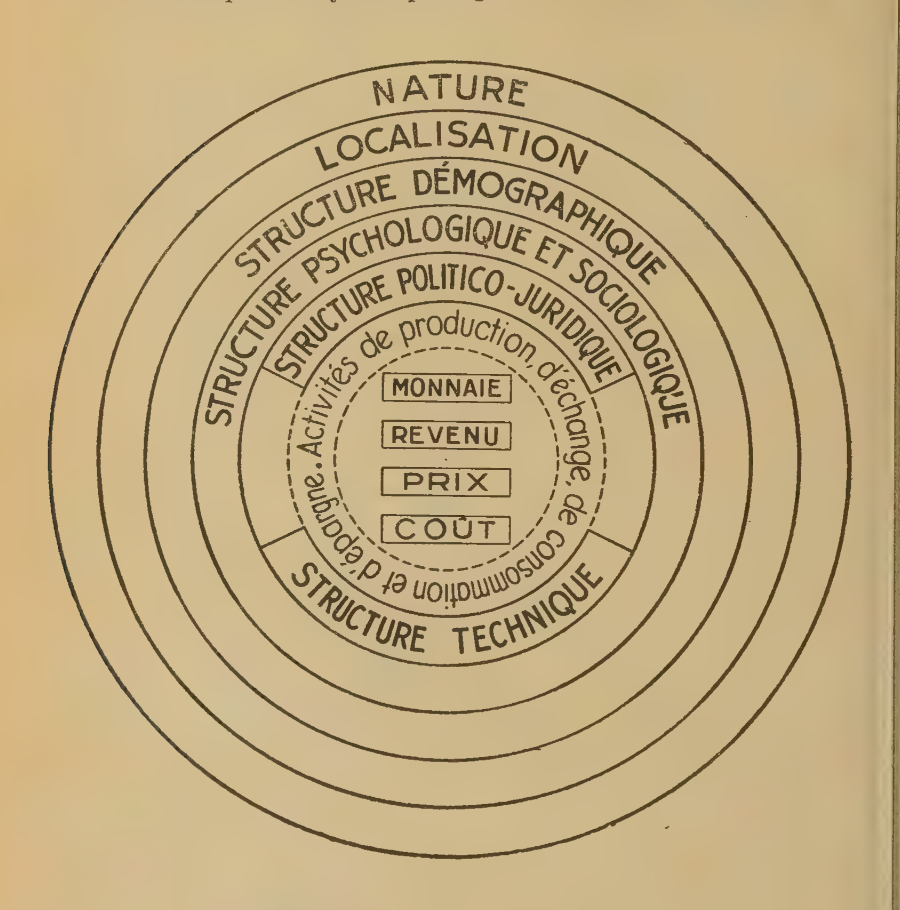
a) La *structure politique et juridique* ou, si l'on veut, l'édifice institutionnel constitue un premier groupe de variables. Leur analyse peut être faite par rapport aux activités de production, d'échange, de consommation et d'épargne ou, directement, par rapport à la monnaie, aux revenus, aux prix et aux coûts.

De l'édifice institutionnel dépendent à la fois et le « statut » des activités économiques et les « mécanismes » d'estimation et de décision qui engendrent les phénomènes économiques.

A ce second point de vue, tout l'ensemble du droit privé et du droit public constitue l'armature juridique de la structure économique. Le droit opère, à cet égard, une *distribution des compétences d'estimation et de décision*. Il détermine l'existence et contribue à la multiplication ou à l'unification des centres d'estimation et de décision. Il établit directement ou indirectement les conditions dans lesquelles se confrontent les estimations et s'accordent les décisions. Il circonscrit l'étendue des pouvoirs. Le phénomène juridique, *tel qu'il est vécu*, exerce

une influence *déterminante* sur la structure économique parce qu'il « institue », peut-on dire, les mécanismes d'estimation et de décision.

La structure politico-juridique agit sur la structure économi-



que d'autres manières encore; elle exerce sur elle une influence directe par la fiscalité et par le recours au crédit, une influence indirecte par l'intermédiaire de toutes les autres variables structurelles. Par ailleurs, la coexistence d'institutions de conception et d'esprit différents, souvent nées à des époques différentes, pose d'importants problèmes structurels.

Cet aspect de la structure prend une portée essentielle. Par là, les hommes maîtrisent collectivement leur destin commun. Ils opèrent une transformation volontaire des structures soit

par des mesures qui agissent sur les autres variables structurelles (par exemple, de manière à favoriser la création d'industries nouvelles ou le développement d'une région), soit par une transformation dans la distribution des pouvoirs d'estimation et de décision (par exemple, la législation sociale, le droit des sociétés de commerce, les « réformes de structure »).

Ainsi, la structure politico-juridique joue un rôle directeur dans la structure économique. Elle est *régime*.

18. — *b*) La *structure technique* constitue un second groupe de variables. L'équipement existant (sous-tendu par les capacités d'action, les procédés, les méthodes et les connaissances) influence tant les activités que les phénomènes économiques.

Ceux-ci, notamment, sont en liaison directe avec la structure technique. Les conditions du calcul économique dépendent des moyens matériels dont on dispose, tout comme des pouvoirs de droit sur ces moyens. Le jeu des estimations et des décisions s'encadre dans les variables techniques et juridiques. Et ceci peut expliquer la peine que la science économique a longtemps éprouvée pour dégager ses propres analyses du mélange des considérations juridiques et techniques.

Ces deux groupes de variables nous semblent, au point de vue structurel, les plus immédiatement liés à la structure des phénomènes économiques.

Mais on notera qu'ils paraissent bien les influencer en raison inverse : en ordre décroissant, de la monnaie aux coûts pour les institutions; en ordre décroissant, des coûts à la monnaie pour la technique.

On ajoutera que la structure d'âge de l'équipement, comme l'âge des institutions, affecte la structure économique.

19. — *c*) Le troisième groupe de variables est dans la *structure psychologique et sociologique*. Les structures mentales, dans leurs manifestations individuelles et collectives, apparaissent de plus en plus nettement liées à la structure économique. On l'a mis en évidence notamment dans l'étude des formes du capitalisme.

On peut distinguer : α. l'état des *idées*, des *croyances* et des *jugements de valeur* (la diffusion des connaissances scientifiques y soutient la structure technique, et celle des doctrines y anime les institutions); β. l'état des *pratiques*, y compris les

mobiles et la moralité[19]; γ. la formation des *groupes sociaux* et des comportements collectifs.

La structure économique baigne dans la structure psychologique et sociologique. Celle-ci influence directement le jeu des estimations et des décisions. Elle agit indirectement sur lui par l'intermédiaire des autres variables structurelles.

Durkheim avait souligné que les valeurs économiques sont choses *d'opinion*, et Tarde a tenté une psychologie économique. Aujourd'hui, les méthodes d'investigation psychologique et sociologique sont mises au service de la science économique pour éclairer l'étude des marchés ou de faits comme les habitudes de trésorerie et de paiement ou comme la propension à consommer et à épargner[20]. Semblables méthodes se prêtent particulièrement à l'étude de faits tels que les durées d'anticipation, les périodes de plan pratiquées par les agents économiques.

La structure économique peut recevoir un nouvel éclairage d'une analyse des caractères structurels d'ordre psychologique et sociologique.

20. — *d*) à *f*) La *structure démographique*, la *localisation* ou distribution spatiale de tous les phénomènes impliqués[21], le *milieu naturel* avec les ressources et les conditions physiques de vie qu'il offre, sont d'autres groupes de variables structurelles.

On a fait cet examen sommaire des divers groupes de variables structurelles *par référence à la structure économique* sur laquelle elles exercent une influence directe ou indirecte. Mais la construction d'une théorie *générale* des structures supposerait que l'on prît successivement chaque groupe de caractères structurels comme variable indépendante. Il faudrait sérier les rapports de chaque groupe avec chaque autre, entre eux directement, puis entre eux par l'intermédiaire de chaque autre groupe.

19. Cf. par exemple W. Röpke, *Explication économique du monde modern*[e], Paris, 1940 (*Le principe des affaires*, p. 54-60).

20. V. notamment aux Etats-Unis le Survey of Consumer Finances, conduit p[ar] le Survey Research Center de l'Université de Michigan, et les travaux de *Psycho[lo]gie économique* de G. Katona.

21. On aperçoit que la notion « géographique » de structure économique [ne] répond qu'à un aspect très particulier et très partiel du problème.

2° *La variation des structures.*

21. — L'étude des structures ne peut manquer de se développer simultanément d'un point de vue statique et dynamique. Mais, peut-être en raison des préoccupations relatives aux mouvements cycliques, c'est surtout la construction d'une dynamique structurelle qui a pris les devants.

Marx avait présenté une vaste fresque d'évolution structurelle. Schumpeter, avec sa *Théorie de l'évolution économique* et, plus récemment, avec *Capitalisme, socialisme et démocratie*, a tenté de construire une dynamique des structures. Le Congrès a étudié l'an dernier la théorie américaine de la maturité ou de la stagnation [22] et, à cette occasion, s'est préoccupé des processus de développement des structures.

Y a-t-il réellement dans la *marche* de ce développement d'autres lois que celles qui formulent l'interdépendance des variables considérées ? Y a-t-il des « régularités » dans le développement même ? On a mis en relief, au contraire, l'*irrégularité* des processus de développement structurel. La notion discutée de « points de croissance » témoigne de ces irrégularités, comme celles de « blocs d'évolution » [23]. Les idées de « croissance harmonisée », de « croissance équilibrée », suggèrent que les régularités dans la marche même du développement structurel sont surtout celles qu'on peut s'efforcer d'y introduire par une politique appropriée. Mais s'il est une interdépendance générale des variables du milieu humain et si l'on peut tenter de formuler les lois de cette interdépendance, il nous paraît beaucoup plus douteux qu'on puisse formuler des lois de l'*évolution* des structures.

On peut expliquer les *mouvements* structurels par des lois scientifiques d'une généralité définie. Mais peut-on rendre compte de l'*enchaînement des mouvements* structurels, autrement que par la description raisonnée de l'étude historique ? On ne peut ici à nouveau que *poser* le problème d'une dynamique structurelle. Il nous semble nécessaire de souligner que

22. V. H. Guitton, *Stagnation et croissance économiques, Eléments d'une dynamique séculaire, Rapport introductif au Congrès des économistes de langue française*, Paris, 1951.
23. L'idée est de Dahmen, cité par Åkerman, *Cycle et structure, loc. cit.*, p. 10-11.

ce problème est double. Il y a un problème de dynamique de la *structure économique* proprement dite : celui des transformations dans les proportions et dans les relations que présentent les grandeurs des phénomènes économiques dans des conditions méthodologiquement définies (V. § 2, 1°). Il y a un problème de dynamique des *autres éléments structurels :* dans chaque cas, celui des transformations des proportions et des relations que présentent les variables du groupe considéré (§ 3, 1°) dans des conditions à définir relativement au groupe lui-même (par exemple, la structure démographique).

La structure économique se transforme probablement tout d'abord sous l'action des mouvements conjoncturels (phénomènes de distorsion). Elle se transforme certainement sous l'action des modifications intervenues dans les autres éléments structurels. Les groupes extra-économiques de variables structurelles se transforment aussi sous l'action de modifications intervenues dans le groupe même ou dans d'autres groupes. Mais il faut observer que tout mouvement à l'intérieur d'une structure extra-économique n'y est pas nécessairement une variation structurelle, pas plus que toute variation dans la structure économique n'y est une variation structurelle. Toute variation d'une variable non économique n'entraînera pas *nécessairement* une variation de structure économique. Ainsi en va-t-il, par exemple, d'une variation dans l'édifice institutionnel, même dans les institutions les plus directement liées à la structure économique. Ainsi en est-il encore d'une variation dans la structure psychologique et sociologique : les sondages d'opinion nous ont appris qu'il y a aussi, peut-on dire, une structure et une conjoncture des opinions. L' « humeur » de l'opinion retentira sur la conjoncture économique bien plus que sur la structure.

L'approche du problème des structures par la voie de l'étude des mouvements, — analyse des mouvements cycliques ou recherches de dynamique structurelle, — ne manque pas d'influencer la notion que l'on prend de la structure et la définition que l'on en donne. On a noté, après Åkerman, comment la préoccupation de la structure se ramène fréquemment à celle du « trend » *séculaire*. Pour Åkerman lui-même, avec l'idée féconde de limites structurelles, la notion de structure semble se ramener à celle de *période* structurelle, la période entre deux frontières structurelles.

22. — Dans une analyse qui se réfère habituellement aux mouvements cycliques, au moins de façon implicite, la structure est souvent définie comme l'ensemble des éléments *relativement stables*. On la définit par négation de certains mouvements : les mouvements cycliques et... ses propres mouvements. On considère comme structurelles les « données » qui ne varient pas, au moins à courte échéance. Comme les transformations structurelles peuvent se produire soudainement, on précise parfois qu'il s'agit des « données dont on ne peut prévoir la variation à courte échéance ». On aboutit à une définition de la structure par l'application de la distinction féconde des *périodes d'analyse*. La structure est ce qui a une certaine constance. Mais si cette constance peut à bon droit être exprimée par négation des mouvements *cycliques*, il est plus douteux que l'on puisse, d'un point de vue logique, l'affirmer par négation des mouvements mêmes de la réalité que l'on tente de définir. D'ailleurs, le rythme du progrès technique ou les secousses politiques, par exemple, peuvent rendre très *rapides* les transformations structurelles. Que devient semblable définition fondée sur la distinction des périodes d'analyse ? Que signifie, pour caractériser une *réalité*, une constance que l'*esprit établit* pour les besoins de l'analyse [24] ? Certes, « structure et mouvement sont des catégories relatives », mais suffit-il de définir le *fait* de structure par l'absence *méthodologique* de ses propres mouvements ?...

On ne le croit pas. Il semble nécessaire de donner un contenu positif à la notion de structure économique en définissant positivement le *type* des changements qui peuvent l'affecter. La structure s'oppose bien à la conjoncture. Mais tandis que les variations cycliques sont du type « oscillation », les variations structurelles sont du type « *mutation* ». C'est à une autre *espèce* de mouvement que nous avons affaire avec les transformations structurelles. Celles-ci se produisent par à-coups successifs, dont le rythme, d'ailleurs irrégulier, peut être rapide. A certaines époques, la vitesse de changement structurel peut être plus lente ou plus rapide, beaucoup plus rapide qu'à d'autres. Mais ce ne sont pas des mouvements *oscillatoires* des grandeurs.

Les mutations sont des variations subites : les proportions et

24. Cela revient à dire que, abstraction une fois faite des mouvements cycliques, la structure est ce qui reste constant quand on le suppose tel...

les relations des grandeurs *économiques* sont soudainement modifiées. Les oscillations sont des variations autour d'une position d'équilibre : les grandeurs peuvent prendre successivement toute une série de valeurs, et dans les limites d'amplitude les grandeurs répètent les mêmes valeurs, sauf déplacement de la position d'équilibre. Les changements de structure, au contraire, quelle que soit leur amplitude, sont irréversibles.

La notion de « mutation » peut servir à préciser les interactions entre la structure économique proprement dite et les autres structures. Toute variation, qu'elle soit oscillation, mutation ou évolution, survenue dans une structure n'a pas nécessairement une puissance d'action suffisante pour produire une mutation dans une autre structure, disons ici dans la structure économique. Ainsi, toute variation de structure démographique, par exemple, ne produit pas nécessairement une mutation de structure économique.

La notion de « mutation » pourrait éclairer d'une autre façon la dynamique structurelle. Les sciences naturelles ont précisé l'idée de mutation dans l'étude des espèces animales. Sans transposer ici les concepts construits dans un domaine aussi différent, on peut noter que dans l'étude économique des structures, il semblerait préférable de s'exprimer en termes de mutation plutôt que d'évolution. Dans l'état de nos connaissances, l'existence de *lois d'évolution* proprement dite paraît encore bien problématique. Elle est, semble-t-il, en tout cas, prématurée. Ce serait déjà une féconde ambition de construire un système cohérent de *lois de mutation.*

§ 4. — L'INTÉGRATION DE LA THÉORIE DES STRUCTURES A LA THÉORIE ÉCONOMIQUE.

23. — Une théorie scientifique est une construction mentale qui répond à un besoin de représentation synthétique des rapports analysés dans un système de faits. Et la difficulté de construire une théorie des structures et de l'intégrer à la théorie économique tient à la diversité hétérogène des structures. Une théorie *générale* des structures paraîtrait échapper à la science économique, même si elle ne peut être négligée par elle. Une théorie *économique* des structures resterait limitée dans son

objet. Mais on peut en faire le but de recherches et tenter d'expliquer la structure économique et ses relations avec les autres variables structurelles.

Jusqu'ici, le plus souvent — sauf quelques exceptions, et notamment la tentative de Schumpeter sur le plan dynamique — l'étude des structures, sous une forme principalement descriptive, apparaît toujours plus ou moins comme un corps étranger introduit dans la théorie économique. On décrit notamment les « cadres » de la vie économique et les traités d'économie politique de chaque pays reflètent surtout les structures de l'économie nationale. Au surplus, le lien est à peine suggéré entre ces « cadres » et la structure économique proprement dite. On voit mal comment, dans une économie donnée ou de façon générale, les différents groupes de variables structurelles déterminent, en fait, l'état des proportions et des relations de valeur, qui sont caractéristiques des coûts, des prix, des revenus, de la monnaie, lorsqu'on fait abstraction des mouvements oscillatoires. On voit mal aussi comment proportions et relations « répondent » à l'action modificatrice de ces groupes de variables.

C'est qu'en somme on connaît mal l'état d'équilibre auquel l'explication économique fait constamment référence. Et peut-être la notion de structure doit-elle se comprendre par la notion *d'équilibre* et s'intégrer par elle à la théorie économique.

Un autre problème surgit aussi dans une direction voisine. Le mécanisme même des estimations et des décisions est un élément capital de la structure économique et dépend de la combinaison des éléments de divers groupes de variables structurelles. Or, la théorie économique se construit nécessairement par référence au mécanisme des estimations et des décisions. Il faut donc éclairer aussi les rapports entre la notion de structure et celle de *système économique*.

1° *La notion de structure en rapport à celle d'équilibre.*

24. — M. Dupriez a noté que « la notion d'équilibre apparaît comme le fondement même de l'*explication économique du mouvement*. Elle implique des rapports qui ne se maintiennent pas uniformément, des rapports dont la réalité peut s'écarter momentanément, mais qui tendent à redevenir normaux par le

jeu des décisions »[25]. On a dit que la notion de structure économique se définit par les proportions et relations de valeur, abstraction faite : *a*) des mouvements oscillatoires; *b*) des mutations engendrées par quelque cause que ce soit.

a) Les mouvements oscillatoires sont des variations autour d'une position d'équilibre. Ils ne modifient pas la structure, — sauf phénomène de distorsion. L'étude des mouvements cycliques peut elle-même servir une étude de structure. Ainsi en va-t-il d'une étude comparative des cycles d'une économie à une autre ou d'une époque à une autre. Définir des *types* de mouvements conjoncturels, c'est faire une étude structurelle. Les mêmes phénomènes ont des aspects structurels et conjoncturels, et l'on peut adopter le point de vue d'Åkerman « selon lequel des facteurs non conjoncturels, mais structurels et institutionnels, apparaissent comme les véritables paramètres déterminant les cycles »[26]. Un mathématicien pourrait dire sans doute que l'étude de la structure porte sur la forme des fonctions, tandis que l'étude de la conjoncture s'applique aux différentes valeurs que peuvent prendre les variables[27].

b) Les mutations de la structure économique sont des déplacements des positions d'équilibre[28]. « L'évolution..., écrit Schumpeter, est un phénomène particulier que la pratique et la pensée savent discerner, qui ne se rencontre pas parmi les phénomènes du circuit ou de la tendance à l'équilibre, mais qui

25. *Des mouvements économiques généraux*, t. I, Louvain, 1947, p. 43. — V. aussi *Rapport introductif au Congrès des économistes de langue française*, mai 1949.

26. *L'analyse structurale des variations économiques*, p. 18.

27. M. Tinbergen (*De quelques problèmes posés par le concept de structure économique*, *Revue d'économie politique*, 1952, p. 27-46) définit la structure comme les « caractéristiques *non immédiatement observables* concernant la manière d'après laquelle l'économie réagit à certains changements. En termes économétriques, ce sont des coefficients... Il ne s'agit évidemment pas seulement de coefficients de réaction technique, mais aussi de coefficients de réaction psychologique et institutionnelle ». « L'ensemble de ces coefficients offre une double information : il donne *une image architecturale de l'économie*, d'une part; il détermine *les voies de ses réactions à certaines variations*, d'autre part. » Le concept de structure exprime « en une notion, quels sont les « connus » constants d'un certain objet d'étude économique, ceux dont la connaissance est nécessaire à la solution de certains problèmes... ». Les connus constants dans certaines classes de problèmes économiques doivent être spécifiés, et l'on est amené à « *identifier la notion de structure avec l'information minimum exigée* ».

28. « ... l'instabilité structurelle s'exprime par le fait que l'équilibre des échanges et l'équilibre de la production, tels qu'ils sont définis par Walras, sont constamment modifiés par l'expansion... » (Dupriez, *loc. cit.*, p. 463).

agit sur eux comme une puissance extérieure. Elle est la modification du *parcours* du circuit par opposition à ce mouvement; elle est le déplacement de l'état d'équilibre par opposition au mouvement vers un état d'équilibre. »[29].

Ainsi analysée du point de vue théorique, la structure économique, ce sont, *à l'état d'équilibre, les proportions et les relations de valeur des coûts, des prix, des revenus et de la monnaie dans un milieu donné.* Et les différents cercles de variables structurelles sont *les conditions extra-économiques propres à cet état d'équilibre.*

Par l'étude de la structure économique et des variables qui la déterminent, la notion d'équilibre, abstraction nécessaire de la théorie économique, peut prendre un contenu concret. Par sa liaison à l'état d'équilibre, la notion de structure peut s'intégrer sans heurt à la théorie économique.

2° *La notion de structure en rapport à celle de système.*

25. — Les phénomènes économiques, leurs variations et leurs relations sont la traduction socialement objectivée du jeu des estimations qui sont à la source même des décisions des agents économiques. Les décisions se produisent et s'enchaînent selon des modalités diverses qui peuvent être classées en certains types. On peut caractériser le mécanisme du calcul économique. On définit par là le « système » économique : il tient, en effet, aux caractères qui affectent le mécanisme des estimations, des décisions et de leurs enchaînements dans les rapports sociaux.

Le « calcul économique » peut s'effectuer dans un centre unique de décision ou par la conjugaison des estimations efficaces de multiples centres. Le *degré réel de diffusion ou de concentration des compétences de décision économique* conduit à des architectures différentes du système. Abstraitement, l'analyse du fonctionnement du système pourra procéder à partir d'hypothèses sur le degré de diffusion ou de concentration des compétences de décision économique. On dispose ainsi d'un critère de classification des systèmes économiques soit dans leurs réalisations historiques (système corporatif, système capitaliste,

29. *Théorie de l'évolution économique*, trad. franç., Paris, 1935, p. 316.

système soviétique), soit dans leur schématisation théorique (système concurrentiel, système collectiviste)[30].

Le degré de diffusion ou de concentration des compétences d'estimation et de décision économique dépend, en tout premier lieu, de la structure politique et juridique : c'est l'édifice institutionnel, le régime, par lequel s'opère la distribution des pouvoirs. Mais celle-ci dépend aussi des autres groupes de variables structurelles, techniques ou psychologiques et sociologiques par exemple, qui contribuent considérablement à fixer la configuration des compétences et à mesurer aux centres de décision leur puissance relative. Finalement, on peut dire que le système économique dépend de la *combinaison* de divers éléments structurels[31].

26. — Le système économique, défini comme le type de mécanisme du calcul économique, c'est-à-dire le type des *relations* nouées entre les phénomènes économiques par le jeu des estimations et des décisions, est l'élément essentiel de la structure économique. La notion de système ne comprend donc que certains éléments de la structure économique. Nombre d'éléments lui en restent étrangers et y diversifient les positions d'équilibre. Mais le système, comme la structure économique, dépend aussi des autres variables structurelles.

Un même système peut fonctionner avec des structures différentes, si la *combinaison* des divers groupes de variables structurelles rend possible un même *type* de mécanisme du calcul économique. Ainsi, un système concurrentiel peut fonctionner sans réglementation ou bien appeler certaine réglementation. A l'inverse, des systèmes différents peuvent fonctionner avec des structures relativement semblables (par nombre de traits

30. V., par exemple, Hayek, *L'économie dirigée en régime collectiviste, Nature et historique du problème*, trad. franç., Paris, 1939 (*Les différents types de socialisme*, p. 26 et suiv.). — Il n'est pas sans intérêt non plus de relire à ce point de vue la belle étude de Durkheim sur le socialisme.

31. Bien que toute voisine de celle que nous proposons, la définition du « système » comme résultante des mobiles, de la technique et des institutions (V. Sombart) est descriptive et procède de l'extérieur. Faute de relier la notion à celle du type de calcul économique que ces trois facteurs déterminent, elle ne peut s'intégrer à la théorie économique. Il en va de même de la notion de structure définie, à partir de celle de système, comme « le milieu social réel, la forme concrète sous laquelle nous apparaît un système avec tous les particularismes que lui donne sa localisation dans l'espace et dans le temps... » (V. M. Cluseau, *Systèmes et structures économiques, Traité d'économie politique*, publié sous la direction de L. Baudin, t. I, Paris, 1951, p. 268-290).

tout au moins). Il suffit que la combinaison des groupes de variables rende impossible un même type de mécanisme du calcul économique.

Dans l'un et dans l'autre cas, c'est le *régime* volontairement établi qui va corriger les autres différences structurelles, pour permettre un même système, ou distribuer autrement les compétences de décision, pour produire un système différent. De part et d'autre, on voit le rôle que jouent les institutions.

Le choix du système est-il *imposé* par l'état des structures ?... On ne le pense pas. On notera seulement que peut-être certaines structures peuvent rendre pratiquement impossibles certains systèmes. Mais il subsiste encore normalement une large gamme de possibilités par l'établissement d'un *régime* approprié.

On ajoutera que le fonctionnement même d'un système peut en quelque sorte s'enrayer par les modifications structurelles qu'il peut engendrer en fonctionnant. C'est le problème déjà posé de la dynamique des structures et de l'évolution du capitalisme [32].

On peut, par abstraction de méthode, analyser le fonctionnement d'un système économique en négligeant les différences de structure qui n'altèrent pas le mécanisme du calcul économique. Semblable analyse théorique peut permettre de mieux comprendre les relations impliquées par le système. Dans cette voie peut-être pourrait-on dire qu'en système collectiviste pur tout serait d'ordre structurel, tandis qu'en système compétitif pur tout serait d'ordre conjoncturel. Dans un cas, l'idée de mouvement cyclique s'évanouit et toute décision économique à l'échelle du plan national prend le caractère d'une mutation. Dans le second cas, toute idée de structure s'efface par la fluidité parfaite d'un milieu où les positions d'équilibre sont à chaque moment définies exclusivement par le maximum de satisfaction des individus. Ou mieux, on est en présence d'un système de relations pures où toute idée de structure disparaît par l'*absence de tout milieu* : seule subsiste *pour l'analyse* la multiplicité individuelle de centres d'estimation et de décision à la recherche du maximum de satisfaction [33].

32. V., par exemple, Proudhon, Marx, Schumpeter.
33. Les critiques adressées à cette méthode d'analyse proviennent des confusions commises de part ou d'autre entre l'effort d'explication historique soucieux de rendre compte de l'ensemble complexe des faits concrets et l'effort d'expli-

Cette relation théorique entre les notions de structure et de système peut éclairer certaines oppositions de pensée liées à la perspective dans laquelle on pose le problème de la structure économique. Elle fait apercevoir aussi que si le système concurrentiel est atteint de sclérose ou si le système collectiviste se fluidifie, c'est que la combinaison structurelle n'est plus adaptée au type de mécanisme des estimations qu'elle devait soutenir, par suite d'une modification survenue dans l'un ou l'autre groupe de variables structurelles avec détérioration ou sans appropriation correspondante de ce groupe particulier de variables que constitue le régime.

Conclusions.

27. — Il peut être utile de résumer en quelques propositions les conclusions essentielles qui se dégagent de cet essai d'analyse de la structure économique.

1° La structure *économique* consiste dans les proportions et dans les relations des variables : coût, prix, revenu et monnaie, abstraction faite de leurs mouvements oscillatoires et de l'influence de toute variation étrangère au jeu même des estimations.

2° La structure des activités dites « économiques » est hétérogène, parce que les activités humaines, comme fait brut, sont un complexe de variables hétérogènes.

3° L'étude de la structure économique appelle l'étude structurelle de tous les groupes de variables du milieu humain et le concept économique d'interdépendance générale prend, à travers cette étude, une signification étendue à l'ensemble de ces variables.

4° Il ne suffit pas de définir la structure économique, abstraction faite des mouvements cycliques, comme l'ensemble des éléments qui « ne se modifient que lentement » ou « sont relativement constants ». Il faut la considérer comme le siège de mouvements, de rythme lent ou rapide, mais du type de la mutation, en opposition au type de l'oscillation.

cation théorique préoccupé de dissocier les variables et d'isoler pour les besoins de l'analyse les faits considérés comme fondamentaux du point de vue où cette analyse est conduite.

La recherche des lois de mutation semble préférable à celle de lois d'évolution.

5° L'intégration d'une théorie des structures à la théorie économique peut s'opérer par le concept d'équilibre.

D'une part, la structure économique, ce sont les relations et les proportions des variables *à l'état d'équilibre;* ce sont les positions d'équilibre des grandeurs.

D'autre part, les diverses structures extra-économiques n'ont à être étudiées, dans le cadre de la théorie économique, que par rapport à la structure économique. Dans cette perspective, elles sont les conditions de milieu propres aux positions d'équilibre économique.

6° Les structures déterminent le système économique par le fait qu'elles sont constitutives du type de mécanisme des estimations et des décisions, par lequel se définit un système.

7° Une théorie *générale* des structures déborde le terrain particulier de la science économique et de chaque science sociale isolément considérée. La sociologie économique fait le pont entre la science économique et l'effort vers une synthèse des sciences sociales particulières, dont une théorie générale des structures serait un chapitre essentiel.

La théorie des structures élargit les horizons de l'économiste et oriente sa recherche à la contribution qu'il peut apporter, par sa science, à l'explication de la vie des hommes en société et à l'élaboration d'une théorie générale de l'action.

René Clémens.

STABILITÉ MONÉTAIRE ET FINANCES AUTRICHIENNES [1]

Depuis que dans chaque pays la circulation monétaire est essentiellement constituée par la monnaie-papier et qu'en plus la monnaie scripturale et la création de monnaie par l'octroi de crédits jouent un rôle important, l'augmentation arbitraire de la monnaie en circulation cause un souci constant. La défense contre l'abus monétaire exige une vigilance continuelle. Le danger de l'abus croît sous la menace de la guerre; il est brûlant quand la guerre éclate. Plus l'importance des armes techniques est grande dans une guerre, plus les conséquences économiques sont graves. Celles-ci, à leur tour, par suite de l'immense étendue des destructions, provoquent des conséquences qui influent profondément et pendant longtemps sur la vie économique et, de ce fait, agissent très fortement sur la situation monétaire.

Ces relations ont été reconnues pour la première fois après la guerre de 1914-1918. A cette époque, une coopération internationale s'avéra indispensable pour résoudre les problèmes difficiles qui se posaient. Au cours de différentes conférences, on commença, en tâtonnant, à avancer vers une connaissance plus juste des voies à suivre.

Un progrès considérable a alors été réalisé grâce à l'action de la Société des Nations. Le fait que, sous les auspices de la Société des Nations, il a été possible de réaliser pour l'Autriche un emprunt d'un montant total de 650 millions de couronnes-or, sous la garantie de dix pays, dont chacun garantissait la tranche émise sur son territoire, était décisif pour l'existence même de l'Autriche. Sans cette aide, l'Autriche, petit Etat entouré

1. Texte d'une conférence faite le 11 juin 1952 devant le Comité d'action et d'expansion économique par le Dr Victor Kienböck, ancien ministre des Finances, vice-président de la Banque Nationale d'Autriche.

de voisins difficiles, aurait connu un sort sinistre dans les premières années de sa vie et aurait pu devenir une difficulté pour l'Europe centrale. Ce fut un des premiers jalons sur la voie de l'aide économique internationale. Si la réalisation de l'emprunt a été le résultat d'une collaboration laborieuse et tenace, la rapidité du succès a été surprenante. Au début, il avait été prévu que le produit total de l'emprunt serait nécessaire pour rétablir l'équilibre du budget fédéral et que ce redressement ne serait atteint qu'au bout de deux ans. En fait, l'équilibre fut réalisé en moins d'une année, ce qui permit l'utilisation d'une partie du produit de l'emprunt pour des investissements d'Etat. Le contrôle exercé par la Société des Nations et, en particulier, par son Comité financier et par son Commissaire général, s'est avéré efficace et salutaire. Le but principal était atteint et c'est ainsi que, finalement, le contrôle put être levé par la Société des Nations. L'action financière de la Société des Nations s'est également manifestée avec succès vis-à-vis d'autres pays, même s'il n'était pas nécessaire d'émettre des emprunts garantis.

Ces opérations financières, tout en étant basées sur la coopération internationale, avaient dans chaque cas pour but le redressement d'un pays particulièrement éprouvé par la guerre et par les traités de paix, mais non la stabilisation monétaire internationale.

Il y a lieu, sous ce rapport, de mentionner la création de la Banque des Règlements internationaux à Bâle. Cette banque repose sur la coopération internationale des banques centrales. Pour l'histoire de la monnaie, il est important de constater que, pour la première fois, ce n'étaient pas des conférences ou un Conseil qui prenaient des décisions concernant la monnaie, mais un institut financier disposant d'une personnalité juridique et d'un capital propre.

La Banque des Règlements internationaux de Bâle avait à s'attaquer au problème des réparations à verser par l'Allemagne. Ce problème devait être résolu par une conception à la fois financière et économique; les versements allemands devaient être dirigés sur la banque et ensuite, pour leur plus grande partie, ces fonds ainsi rassemblés pouvaient être placés par elle en Allemagne. Le fait que la Banque des Règlements internationaux ait survécu à la deuxième guerre mondiale — bien que l'idée qui a présidé à sa fondation n'ait pu être

entièrement réalisée — et qu'elle ait pu, il y a deux ans, en tant qu'agent de l'Union européenne des paiements, assumer une nouvelle et importante tâche de caractère international, est un des plus heureux événements de l'histoire financière de l'après-guerre. Il est la preuve qu'une semence mise dans une terre saine peut porter des fruits, même si le climat est défavorable.

Cependant, après 1930, une nouvelle tentative fut engagée dans le domaine monétaire proprement dit, qui ouvrait des voies nouvelles à l'économie internationale. Il s'agit de la Conférence internationale économique et monétaire réunie à Londres au printemps 1933. Elle fut principalement motivée par les graves perturbations provoquées dans le commerce international par les dévaluations monétaires qui se sont succédé depuis 1931 et qui étaient provoquées dans les divers pays désireux d'accroître leurs exportations. Cette course à la dévaluation n'était qu'un abus pur et simple de la monnaie, assimilable à une concurrence déloyale. L'idée de mettre fin à ces abus par un accord multilatéral s'imposait donc. En effet, soixante-quatre pays acceptèrent l'invitation de se rendre à Londres. Les délibérations de la Conférence se sont poursuivies pendant près de deux mois. Malheureusement elles se sont bornées à quelques brèves résolutions adoptées par la Conférence, dans lesquelles était exprimée l'approbation du système de la stabilité monétaire sur la base-or. Le professeur Charles Rist a contribué dans une très large mesure à les faire adopter. Dans les questions de politique commerciale, aucune résolution d'une certaine valeur n'a pu être adoptée. La Conférence internationale économique et monétaire a donc été un échec. Elle s'est d'ailleurs séparée en juillet 1933 sans avoir été officiellement close. Quelques mois après la dernière séance, la question de savoir si une reprise de la Conférence était possible fut encore soulevée. Cependant, la possibilité d'un succès était si lointaine que toute idée d'une nouvelle convocation fut bientôt abandonnée. C'est ainsi que s'est écoulée la période d'entre les deux guerres, sans qu'un moyen ait pu être trouvé d'arriver à une stabilisation monétaire internationale efficace. La deuxième guerre mondiale mit fin aux tentatives ébauchées dans ce domaine. La Société des Nations disparut.

Toutefois, les puissances dont dépendait la décision se ren-

daient compte qu'il était indispensable de prendre, sur le plan international, des précautions, pour arriver aussi rapidement que possible, après la fin de la guerre, à la stabilisation des monnaies et pour éviter une nouvelle lutte monétaire entre les divers pays. C'est ainsi qu'on en est arrivé aux formules de Bretton Woods en juillet 1944. Deux nouvelles institutions ont été fondées : le Fonds monétaire international et la Banque internationale pour la Reconstruction et le Développement. Toutes deux ont commencé leur travail peu de temps après la fin des hostilités. La tâche qui incombait à la Banque internationale était la restauration méthodique du crédit international d'investissement, dont le rôle est devenu d'une importance capitale pour le relèvement des territoires économiques particulièrement touchés par la guerre. Cette Banque a pris en main l'accomplissement de ces tâches. Elle n'a cependant, à notre regret, pas encore exercé son action en faveur de l'Autriche, bien que notre pays en soit devenu membre. Son importance est, il est vrai, demeurée inférieure aux prévisions, du fait que la conception gigantesque du Plan Marshall avec ses milliards d'allocations distribués sous forme d'aide gratuite s'est substituée aux crédits. Mais un rayon d'action très vaste lui est réservé dans l'avenir. Sa tâche sera aussi difficile qu'importante lorsqu'il s'agira de consentir des crédits pour des projets d'investissement qui, tout en offrant des garanties suffisantes, ne peuvent être l'objet de crédits d'investissement privés.

Par contre, le Fonds monétaire international n'a pas encore pu, dans le domaine de la stabilisation monétaire, réaliser les espoirs placés en lui. Tout d'abord, son intervention est limitée aux cas où une baisse passagère des avoirs en devises se produit. Si, par contre, un pays qui souffre d'une rentrée insuffisante de devises doit faire face à des besoins d'importation essentiels, une aide temporaire à court terme est incapable de redresser sa situation. D'autre part, quand le but fixé — notamment l'abolition des restrictions de change — ne peut être atteint qu'au moyen d'une réforme profonde de la gestion financière de l'Etat, le Fonds monétaire ne peut pas donner de résultat. Même si le Fonds monétaire adoptait une attitude moins rigoureuse vis-à-vis des demandes d'emprunt, ce qui est à prévoir à l'avenir, les possibilités d'action laissées par les statuts seraient insuffisantes à elles seules pour permettre un retour à la

stabilité monétaire. La lutte contre l'inflation dépend avant tout de mesures de politique financière interne.

La nécessité de constituer des organismes et d'adopter des mesures internationales susceptibles de provoquer la création d'un ordre véritable dans ceux des Etats qui ont de grandes difficultés à combattre est démontrée par l'exemple de l'Autriche.

Bien souvent, au cours des années passées, lorsque je parlais devant un auditoire à l'étranger, la question m'a été posée : « L'Autriche est-elle économiquement viable ? » Je répondais que c'était là un problème d'adaptation. Si la même question m'était posée aujourd'hui, je répondrais par une autre question : « L'Europe elle-même est-elle viable ? » Et si je voulais y répondre moi-même, je dirais : Cela aussi est un problème d'adaptation. Mais en ce qui concerne l'Autriche en particulier, il faut tout d'abord tenir compte des circonstances spéciales suivantes : l'Autriche a été très appauvrie par la domination nazie, la guerre et la situation créée après la guerre. Cet appauvrissement se poursuit du fait que nous devons supporter non seulement le fardeau et les frais de l'occupation par trois grandes puissances, mais que nous avons à l'Est et au Nord des frontières par lesquelles des autorités étrangères peuvent sans contrôle s'emparer des biens du pays. Les agissements néfastes des autorités en question ont d'ailleurs l'appui de l'accord mal conçu de 1945 à Potsdam entre les puissances victorieuses, les Russes revendiquant la possession des biens autrichiens que les nazis s'étaient appropriés entre 1938 et 1945. Il n'est guère possible d'établir une évaluation des biens qui nous ont été ainsi enlevés, et, si un chiffre pouvait être fixé aujourd'hui, il serait dépassé demain. Malgré cela, l'Autriche n'abandonne pas la partie. Je ne voudrais pas manquer de relever les facteurs encourageants favorisant notre développement. Pendant l'occupation allemande, des sommes importantes ont été investies dans certaines entreprises industrielles et autres. Dans les zones occidentales, de nombreuses usines ont été modernisées. Notre économie profiterait encore plus largement de ces améliorations s'il ne s'agissait pas, en grande partie, d'usines d'armement qui ne peuvent être utilisées pour des fabrications de temps de paix qu'après des investissements considérables.

Mais il y a d'autres notifications notables dans l'économie.

L'Autriche elle-même ne possède que peu de gisements de charbon riche. Par contre, elle peut remplacer dans une large mesure le charbon par l'énergie électrique. Au cours des dernières années, nous avons développé d'importantes forces hydrauliques, mais il existe encore en Autriche de très grandes réserves dont l'exploitation non seulement nous économiserait beaucoup de charbon, mais permettrait, malgré l'augmentation constante de la consommation interne, d'exporter de grandes quantités de courant électrique. D'autre part, nos gisements de pétrole, dont l'exploitation a considérablement augmenté depuis 1937, nous ouvrent eux aussi des perspectives favorables. Même si les sources de pétrole actuellement exploitées se trouvent presque entièrement en zone russe, et si l'extraction n'offre à présent que très peu de profit, cette richesse nous reviendra à la fin de l'occupation du pays. Les effets nuisibles de la barrière entre l'Est et l'Ouest se font tout particulièrement sentir en Autriche, où, en temps normal, les exportations étaient surtout dirigées vers les territoires de l'Est, d'où l'Autriche recevait en échange des matières premières et d'importants produits alimentaires. A présent, l'Autriche est obligée de chercher des débouchés à l'Ouest, où elle doit subir la concurrence de pays dont l'industrie est plus évoluée.

Ainsi les ressources naturelles de l'Autriche ne sont pas négligeables, mais il faudrait des capitaux pour les utiliser, ce qui n'est possible que sous condition d'une politique financière saine.

Depuis le rétablissement de l'Etat autrichien en 1945, de multiples problèmes devaient et doivent encore être résolus pour arriver à une monnaie stable et digne de confiance et, par conséquent, à une situation économique permettant à mon pays d'entrer à égalité, malgré son exiguïté, dans la communauté européenne. Qu'il me soit à cet égard permis d'énumérer ici, point par point, quelques-uns de ces problèmes.

1° Après 1945, une nouvelle monnaie a dû être donnée à l'Autriche. Il y a lieu de se rappeler qu'à la place du schilling autrichien, dès avril 1938, donc très peu de temps après l'entrée des troupes allemandes, l'Autriche fut comprise dans la zone de circulation du reichsmark. Sa conversion avait été décrétée au taux de 3 schillings pour 2 reichsmarks, taux de conversion qui

ne correspondait nullement au cours de ces deux monnaies à l'étranger. Ce n'était là qu'un moyen employé par les autorités de Berlin pour s'assurer à peu de frais la domination économique de l'Autriche. Une quantité relativement énorme de reichsmarks fut déversée sur le pays pendant la période nazie, tandis que les biens réels s'écoulaient vers le Reich et que les titres et autres valeurs devaient être déposés dans des « Sammeldepots » allemands. La stabilité des prix fut maintenue par des moyens de contrainte draconiens, indépendamment de la quantité toujours croissante de billets en circulation. En 1945, la masse monétaire se trouvant sur le territoire autrichien dépassait tout ce qui avait jamais été vu. Les instituts bancaires étaient encombrés de valeurs d'emprunt du Reich, d'ailleurs déposés pour la plupart en dehors de l'Autriche.

Depuis le printemps 1945, les autorités d'occupation avaient apporté avec eux en quantités inconnues des billets libellés en schillings d'occupation, qui devaient être acceptés au taux de 1 S pour 1 Rm. En décembre 1945, les billets libellés en reichsmarks, ainsi que les billets d'occupation libellés en schillings, ont dû être échangés au pair pour de nouveaux schillings autrichiens. Cette opération s'est accompagnée d'un vaste blocage des avoirs privés auprès des instituts bancaires, blocage qui permit finalement l'annulation de la majeure partie de ces avoirs. Venant après l'échange forcé de 1938, cette annulation d'une partie de l'épargne ébranla fortement la confiance dans la valeur de la monnaie.

2° Une très grande difficulté se présenta du fait que les prix, artificiellement maintenus par des moyens de contrainte à un niveau très bas pendant l'occupation nazie, ne pouvaient plus le rester en l'absence des moyens coercitifs nazis. A cela vinrent s'ajouter les pertes dues à la guerre : destructions, pillages des troupes à leur entrée dans le pays et arrêt total de la production. Des mouvements désordonnés dans le domaine des prix et des salaires causèrent de nouveaux désastres.

En 1947, un accord fut conclu, relatif aux salaires et aux prix, qui devait mettre fin à ce chaos. La particularité de cette mesure est qu'elle ait été prise par les Chambres économiques (Chambre de commerce et de l'industrie, Chambre de l'agriculture et Chambre ouvrière) représentant les divers groupes de

l'activité économique du pays. Cette mesure était, dans les conditions du moment, la seule possibilité d'arriver à un accord à peu près général.

3° Cependant il s'est avéré indispensable de compléter cette mesure économique par une manœuvre monétaire et un impôt sur la propriété. La loi « sur la défense de la monnaie » en date du 9 décembre 1947 fut promulguée à cette fin. La valeur des billets de banque fut réduite des deux tiers. Il est superflu de se demander actuellement si cette opération, telle qu'elle fut réalisée, était bien indiquée sous tous les rapports. Quoi qu'il en soit, constituant une nouvelle atteinte à la valeur de la monnaie, elle n'a pas pu manquer d'ébranler la confiance dans celle-ci. Cette opération n'a toutefois pas réussi à empêcher le montant des billets en circulation d'augmenter progressivement.

Billets en circulation et comptes courants à vue à la Banque Nationale d'Autriche.
(En millions de schillings.)

7 octobre 1946	5.133	+	3.113	=	8.246
23 janvier 1948	3.440	+	2.279	=	5.719
30 avril 1952	8.229	+	509	=	8.738

Le premier accord sur les salaires fut suivi, en 1948, par un deuxième; puis, en 1949, par un troisième; en 1950, par un quatrième, et en 1951, par un cinquième. Il y a lieu d'espérer qu'à l'avenir, de tels accords généraux ne seront plus conclus.

Le gouvernement autrichien a compris que pour éviter de grands dangers il est en premier lieu nécessaire de restreindre les dépenses de l'Etat et de retrouver l'équilibre budgétaire.

4° La relation de la valeur de la monnaie autrichienne avec l'or et le dollar pose encore un autre problème. La situation de départ en 1945 le rendait particulièrement difficile à résoudre. Les autorités militaires avaient fixé la valeur des coupures qu'elles avaient apportées au taux de 10 schillings par dollar, tout comme elles avaient établi en Allemagne le taux de 10 reichsmarks pour un dollar. Tant que nous n'avions pratiquement aucun échange commercial avec l'étranger, ce taux était inoffensif. Toutefois, dès que les échanges furent rétablis, on dut constater que le schilling autrichien était fixé à un taux trop élevé et qu'un ajustement était inévitable. Cet ajustement a été commencé en novembre 1949, le cours de base du dollar

passant de 10 S à 14.40 S. Afin que la transition ne soit pas trop brusque, ce qui aurait pu conduire à une forte hausse des prix en schillings, le cours de 10 S pour un dollar fut maintenu pour les marchandises livrées au titre du Plan Marshall. En plus, un cours de prime de 26 S et un cours moyen de 21,36 S furent établis. En décembre 1951, on a aboli le cours de base de 14,40 S et on est passé à un cours officiel de 21,36 S pour fournitures de marchandises et de 26 S comme cours de prime pour paiements financiers et tourisme.

Nous nous rendons compte que l'existence parallèle des deux cours de change est très peu satisfaisante et que nous devons tendre à tout prix vers l'unification. Un grand obstacle a cependant empêché jusqu'ici cette réforme. Chaque réduction du cours de change semble rendre les exportations plus difficiles et chaque augmentation du cours semble augmenter les prix, le coût des importations et, par conséquent, diminuer le niveau de vie. On n'a pas encore réussi à passer entre ces deux récifs.

5° La situation de la monnaie autrichienne dépend aussi indirectement des allocations au titre du Plan Marshall. Le montant global de ces généreuses allocations que les Etats-Unis accordent à l'Autriche comme à tant d'autres pays européens est fixé par décision du Congrès des Etats-Unis, et la répartition parmi les pays bénéficiaires assurée, pendant les deux premières années, par les soins de l'O. E. C. E. Les modalités de l'allocation aux divers pays sont stipulées dans un accord bilatéral entre les Etats-Unis et le pays bénéficiaire. L'accord intervenu entre les Etats-Unis et l'Autriche stipule que lors de chaque allocation d'aide, la contre-valeur en schillings autrichiens doit être versée à l'avance sur un fonds bloqué (dit *counterpart fund*). Les schillings accumulés sur ce fonds sont distribués, à titre de prêt, aux secteurs bénéficiaires, à qui incombe le soin de les répartir entre les entreprises autrichiennes. Celles-ci ne peuvent, en règle générale, se procurer les fonds pour ces versements anticipés que par des crédits, consentis pour la plus grande partie par l'intermédiaire de la Banque Nationale. En ce qui concerne les matières premières et autres marchandises de première nécessité, il s'agit de crédits à court terme, cependant que pour les investissements il s'agit surtout de crédits à long terme. Dans ce dernier cas, les traites à trois mois, escomp-

tées par la Banque Nationale pour l'obtention des fonds, doivent être prolongées à plusieurs reprises et remplacées par de nouvelles traites. Il est envisagé de remplacer dans l'avenir cette méthode de création de crédits par l'émission d'obligations à long terme, qui doivent être placées sur le marché des capitaux. Cependant, dans la situation actuelle, cet échange de traites, remises à la Banque Nationale contre des obligations, n'a pas encore fait l'objet de négociations. Il est indiscutable que le mode de financement stipulé pour l'aide Marshall, tel qu'il vient d'être décrit, nous a conduit à une sorte d'inflation de crédits, qui, sans être forcément inquiétante, n'en exerce pas moins une certaine influence sur la Banque Nationale et, de ce fait, sur la monnaie autrichienne. La solution des difficultés qui en résultent dépend de la création d'un marché actif de capitaux. Or, ce marché exige une épargne correspondante du public et de l'économie nationale.

6° Le problème le plus brûlant de la politique financière de l'Autriche est celui du budget d'Etat. La confiance dans la stabilité de la monnaie autrichienne dépend de la couverture des dépenses publiques par des recettes publiques sûres.

La partie de la couverture qui peut être assurée par l'émission d'emprunts dépend à son tour de la possibilité de placer ces emprunts sur le marché du pays. L'appel au crédit par l'Etat est fonction des possibilités économiques de la nation. Nos lois fiscales en vigueur doivent être adaptées à cette exigence. Le budget ordinaire de l'Autriche a toujours montré depuis 1946 un excédent, tandis que le budget extraordinaire, qui a fortement augmenté au cours des dernières années, était déficitaire, bien que des versements importants aient été effectués au Trésor, depuis 1948, par les fonds du Plan Marshall.

7° Pour lutter contre le danger d'inflation, des mesures efficaces sont à prendre. Ces mesures consistent tout d'abord dans le rétablissement d'un budget équilibré et dans une gestion sûre des fonds publics, ensuite dans une saine politique monétaire de la Banque Nationale. Celle-ci augmenta au mois de novembre 1951 le taux d'escompte officiel de 3 1/2 à 5 % et elle suit une politique de restriction de crédits. Aucun Etat qui se voit obligé de se défendre contre l'inflation ne peut s'abstenir d'employer ces moyens. Mais je dois ajouter que ces moyens

classiques ne peuvent être réellement efficaces que quand le budget de l'Etat est en ordre. C'est de l'ordre et de l'économie dans les finances publiques que dépend l'efficacité de tout autre moyen employé pour combattre l'inflation.

Au cas et dans la mesure où ce but ne serait pas atteint, les moyens appliqués dans le domaine de la politique de crédit s'avéreraient peu efficaces. Ceci d'autant plus que, dans la lutte contre les dangers d'inflation, l'indépendance de la Banque Nationale elle-même est encore un facteur important. Là où l'indépendance de la Banque Nationale n'est pas suffisamment assurée, l'administration de l'Etat peut succomber à la tentation d'abuser de la Banque. Les vagues des désirs et des besoins financiers de l'Etat doivent finalement se briser contre le mur érigé devant la presse à billets. Il va de soi que le budget d'Etat est intimement lié à l'économie et qu'une gestion insuffisamment rigoureuse des dépenses peut toujours ébranler l'édifice de la politique financière. Les anciennes règles de la politique monétaire restent en vigueur. Toutefois, elles n'auront de résultat que si les autorités dont dépend la gestion de l'Etat se rendent compte du rôle important de la stabilité monétaire dans l'ensemble de la vie économique et sociale.

Il serait probablement présomptueux de faire une proposition concrète en vue de la création d'une nouvelle institution ou de l'adaptation d'une institution existante, qui aurait pour mission de remédier au chaos monétaire persistant. Cependant une réflexion d'ordre général peut encore être présentée.

Un très grand nombre de monnaies sont tombées dans le désordre. Des signes d'inflation se manifestent presque partout. Le mal atteint non seulement le pays même où l'incendie s'est déclaré, mais également ses voisins. Or, qui aujourd'hui sur la terre, étant donné les possibilités techniques actuelles, n'est voisin ou n'est appelé à le devenir demain ? Les symptômes de maladie que recèle une monnaie instable s'étendent sur l'ensemble de l'économie et affectent aussi les relations internationales. Leur influence s'exerce également sur la structure sociale. De ce fait, ils sont devenus la principale préoccupation des divers pays. On devrait donc supposer que ceux qui reconnaissent la nécessité absolue d'une forme démocratique de gouvernement sont partout en même temps les défenseurs ardents de la stabilité monétaire.

Enfin, il n'est pas douteux que ce sont précisément les larges masses de la population qui souffrent le plus des fluctuations monétaires, tandis que seule une partie des habitants en tire profit. Tous les responsables peuvent-ils vraiment contempler en spectateurs l'extension de plus en plus grande de la maladie inflationniste ? N'est-il pas surprenant qu'en dehors d'un petit cercle de techniciens, si peu de personnalités élèvent la voix ? Que peut obtenir une poignée de gouverneurs de banques centrales, d'économistes et de ministres des Finances si, en dehors d'eux, aucune force de résistance ne se manifeste dans le public, qui semble avoir perdu confiance ? Or, il n'est pas possible aujourd'hui, où les décisions sont entre les mains des masses, d'arriver du jour au lendemain, par une idée ingénieuse, à réaliser une modification décisive dans la gestion de la monnaie. Je vois, en conséquence, comme la tâche la plus immédiate qui s'impose, une action d'information s'adressant au grand public. Cette action pour le retour à une monnaie saine a trouvé dans mon pays un grand retentissement, et de tout cœur je lui souhaite le succès le plus complet. Nous ne devons pas laisser faiblir nos efforts et toutes les personnes responsables doivent y contribuer. Le rôle d'information et d'éclaircissement est capital, sinon la parole serait au désespoir et le champ serait libre pour les actes de violence.

Deux mots, pour terminer, sur l'équilibre du budget. Certaines personnes conseillent de se contenter d'un budget à peu près équilibré. Une faible inflation qui n'agirait que petit à petit ne serait pas dangereuse, dit-on. Une telle conception doit être rejetée. Il est bien possible que l'équilibre total du budget ne puisse être atteint partout en une seule fois. Mais il faut absolument que ce but, qui est l'équilibre entre les dépenses et les recettes, soit maintenu. Celui qui déclare qu'une inflation modérée est supportable ne pourra jamais atteindre le succès recherché et causera à la longue de nouvelles difficultés aux défenseurs de la stabilité; personne, en effet, ne peut préciser les limites de la tolérance.

Victor KIENBÖCK.

IMPÉRIALISME ET DOMINATION

La notion d'Impérialisme est une vieille notion qui évoque l'expansion et la force. Elle a connu son moment de gloire et s'offre encore aujourd'hui à l'économiste, mais celui-ci hésite à l'accueillir. En effet, elle a mauvaise réputation, et, de plus, la place qu'elle pourrait occuper dans la science économique semble déjà prise.

Les griefs que l'on adresse à cette notion, et qui justifient sa mauvaise renommée, sont nombreux. Le principal tient à l'imprécision du concept. Le professeur Blakeslee, analysant *Imperialism and world politics*, de Moon, a pu dénombrer dix-sept sens dans lesquels a été employé le terme, et cet ouvrage ne constitue pas une exception. D'autre part, lorsque la notion est précisée, son sens varie avec chaque auteur. L'Impérialisme peut être défini à la fois par ses causes (le besoin d'expansion), les procédés auxquels il recourt (usage de la contrainte) et son domaine (généralement les zones sous-développées). Or, à propos de chacun de ces trois points, les divergences éclatent. Chacun manie ainsi un concept d'Impérialisme qu'il a forgé au préalable et qui porte sa marque personnelle. Mais, le plus souvent, le concept n'est pas précisé et se réduit à un vocable, chargé de magie et bien gênant pour l'homme de science qui le rencontre.

On comprend, dans ces conditions, que les économistes contemporains, soucieux de rigueur scientifique, aient tendance à l'éviter. Le terme ne se rencontre pratiquement pas dans les ouvrages français récents consacrés au commerce international. Ou, s'il est évoqué, c'est pour être immédiatement rejeté. Les auteurs anglo-saxons manifestent la même réserve. Viner, même en étudiant une période particulièrement nourrie d'expansions agressives, la période 1880-1914,

a systématiquement évité de parler d'Impérialisme. Ayant rencontré le terme chez un auteur traitant du contrôle financier de l'Europe sur l'Empire ottoman, il constate qu'il tient surtout le rôle de formule mystique. L'attitude d'Angell est semblable. Il conteste notamment que la politique des U. S. A. à l'égard de l'Amérique latine et la pénétration de l'Europe en Afrique puissent relever du même concept. Knight déclare également, à propos d'une étude sur le Maroc, que l'Impérialisme est une expression trop vague pour offrir un concours à l'économiste.

Il est évident que certains se trouveront surpris de voir taxés d'Impérialisme des actes apparemment aussi différents que l'achat d'une action étrangère par un modeste et paisible épargnant et l'annexion brutale d'un territoire d'outre-mer par un Etat en mal d'expansion.

Langer, dans *Diplomacy of Imperialism*, s'est attaché à dégager l'évolution de la notion. Associée à l'origine au mot empereur, elle évoquait l'idée de pouvoir dictatorial, de méthodes arbitraires d'administration, de césarisme et de bonapartisme. Devenue désuète en ce sens, elle tendrait désormais à exprimer un contrôle politique ou économique, direct ou indirect, d'un Etat, d'une nation ou d'un peuple sur d'autres groupes similaires, ou plutôt, ajoute Langer, la disposition ou le besoin d'établir un tel contrôle[1].

Cette difficulté de définition exprime bien l'embarras dans lequel sont plongés les auteurs qui cherchent à cerner la notion.

On reproche d'autre part à l'Impérialisme d'être une expression polémique. Ce caractère est d'ailleurs lié à son imprécision. C'est parce que le terme est imprécis qu'il fournit un bon instrument de polémique. Evoquant la violence et suscitant ainsi des réactions émotionnelles, il peut être utilisé d'autant mieux que son champ n'est pas délimité. L'Impérialisme, comme le souligne François Perroux, est une de ces notions passe-partout qui sont trop vagues pour n'être pas commodes[2]. L'imprécision du terme peut même être cultivée en vue de fausser les dialogues. Le rétrécissement ou l'élargissement de

1. On se référera à l'ouvrage de E. M. Winslow, *The pattern of Imperialism (a Study in the theories of Power*, Columbia University press, 1950) où il est fait état de la position prise par Langer et les auteurs cités à l'égard de la notion d'Impérialisme.

2. François Perroux, *Le Plan Marshall ou l'Europe nécessaire au monde.*

la notion offrira respectivement des moyens de défense ou d'attaque.

En revanche, lorsque l'on serre un peu la notion, on risque d'en faire un instrument anachronique. L'Impérialisme, étroitement circonscrit, deviendrait synonyme du vieux colonialisme, avec ses méthodes de violence. Une telle notion n'aurait alors qu'un intérêt historique.

Enfin, le concept d'Impérialisme aurait contre lui une vocation à s'intégrer dans une constellation de données marxistes où il trouverait seulement tout son sens. On hésite parfois à le dissocier du schéma d'ensemble auquel il participe.

On est donc en présence d'un concept qui paraît avoir assez peu de titres à être admis par la science économique, d'autant plus que la place qu'il pourrait y trouver, à supposer qu'il soit précisé, semble déjà occupée.

La notion d'Impérialisme, dans la mesure où elle rend compte des rapports de force, pouvait offrir un intérêt à une époque où la science économique les ignorait. Au début du siècle, et même dans un passé relativement récent, la prise en considération de la force constituait le sceau des schémas marxistes ou para-marxistes. Elle ne pouvait, en effet, trouver grâce dans l'enceinte classique où régnaient, entre autres, les postulats de l'égalité et de la passivité des partenaires.

Dans les schémas offrant la clé de l'équilibre international, une certaine place était faite à l'inégalité, mais la force demeurait exclue. La dissymétrie des structures et des demandes en présence était, en effet, mise en lumière dans la détermination des termes de l'échange. Toutefois, la faculté pour les partenaires de peser sur l'échange, par leur puissance, échappait à l'analyse. On allait même jusqu'à supposer que le pays le plus pauvre, donc, en principe, le moins puissant, retirait en général l'avantage le plus grand, ce qui constitue la négation de la force. D'ailleurs, en raisonnant dans un monde où les nations constituaient des systèmes clos de facteurs, aucune ne pouvait assumer le rôle de leader. On ignorait ainsi l'existence de flux majeurs d'investissement issus d'économies dominantes ayant des besoins d'expansion à satisfaire [3]. Ces flux, qui peuvent

3. Sur la dynamique de l'équilibre international et les flux majeurs d'investissement, cf. notamment Jean Weiller, *Problèmes d'économie internationale*, t. I.

être accordés, imposés ou refusés, introduisant des effets d'entraînement ou de stoppage, font alors de l'équilibre international l'œuvre de l'économie dominante[4].

Devant la carence de la théorie classique, les marxistes, parce qu'ils mettaient au premier plan le rôle de la contrainte dans les relations économiques, pouvaient se targuer d'être les seuls à traduire la réalité. Les rapports de force commandent d'abord la vision historique centrale, en s'incarnant dans la lutte des classes. Ils animent également la vision économique de la dernière phase de l'évolution, où s'affrontent les unités capitalistes. Les relations entre les firmes industrielles ou entre celles-ci et les centres financiers apparaissent dès lors sous leur aspect de combat. Enfin, la notion d'Impérialisme, qui rend compte du jeu de la force dans le domaine des relations internationales, offrait un instrument d'analyse qui aurait pu pénétrer le domaine scientifique, s'il avait été mieux forgé.

Or, aujourd'hui, la science économique dispose de la notion centrale de domination. Le champ d'action de cette dernière apparaît beaucoup plus large, son emploi moins contraignant, sa valeur scientifique incontestable. L'analyse de l'effet de domination, écrit François Perroux, offre un terrain de neutralité scientifique que toutes les parties intéressées peuvent accepter.

Il semble donc que cet appareil d'analyse moderne rende complètement caduque la vieille notion d'Impérialisme et vain tout effort de la rajeunir. Le concept de domination rend compte, en effet, de l'ensemble des rapports de force, dans tous les domaines, notamment dans celui des relations internationales où opère la notion d'Impérialisme.

Les phénomènes de contrainte et d'expansion sont désormais parfaitement explicités sous une approche où les nations apparaissent comme des centres de force ou de soumission, exerçant ou subissant des influences irréversibles.

L'appareil de la domination aurait en outre l'avantage de saisir la totalité des phénomènes de contrainte internationale, que celle-ci soit intentionnelle ou non. L'étude des diverses composantes de la domination permet en effet de dissocier, au

4. François Perroux, *Esquisse d'une théorie de l'économie dominante*, *Economie appliquée*, 1948, nos 2-3, et *Note sur le dynamisme de la domination*, *idem*, 1950, no 2.

moins de façon abstraite, des contraintes naturelles de contraintes voulues. Une économie, par le seul effet de sa taille et de son type d'activité, exercera une domination en quelque sorte mécanique sur ses partenaires. Celle-ci résultera d'un jeu donné d'élasticités par rapport aux prix et au revenu. Certains effets de domination, découlant des différences de volume et de structure, apparaissent d'ailleurs exempts de tout gain. Il suffit d'évoquer l'action exercée par une économie dominante en tant qu'émetteur de conjoncture internationale. Ces phénomènes n'étaient pas contenus dans la notion d'Impérialisme.

En revanche, les autres composantes de l'effet de domination : puissance financière. habileté au jeu, puissance politique, qui introduisent la contrainte intentionnelle, nous placent sur le terrain qui relevait de l'impérialisme. Toutefois, même sur ce terrain, les notions de domination et d'Impérialisme sont loin d'être de simples substituts.

En effet, le concept de domination se contente de nous éclairer sur les rapports de force en présence. Leur analyse nous laisse entrevoir diverses possibilités de contrainte qui seront utilisées en vue de maximiser un résultat jugé avantageux. Mais cette analyse ne nous éclaire pas et n'a pas à nous éclairer sur les objectifs préférés par l'économie dominante, ceux-ci ne correspondant pas nécessairement à la réalisation du gain monétaire le plus élevé. Elle ne nous indique pas davantage les techniques auxquelles l'économie dominante est portée, par inclination, à recourir, en vue d'atteindre l'objectif choisi. Celles-ci ne sont pas obligatoirement les mieux adaptées à la réalisation du but. C'est alors que l'on est conduit à scruter la réalité sociologique de la nation. De nombreuses études ont été opérées en ce sens, mettant à jour les notions de « préférence de structure », « préférence pour un mode d'expansion » ou encore de « résistance au changement ». Ces notions peuvent s'intégrer utilement à l'analyse de la domination. Nous éclairant sur le comportement des nations, considérées comme des réalités sociologiques, elles nous aident à déceler les mobiles qui guident un pays dans l'exercice de sa domination. Elles nous permettent de mieux comprendre les relations internationales du passé et d'expliquer l'évolution présente.

La notion de « préférence de structure » rend compte de la ligne d'évolution souhaitée et suivie par l'économie dominante.

Celle-ci ne répartit pas également sa puissance sur tous les courants d'échanges, mais la concentre sur ceux qui lui permettent d'assurer et de préserver l'évolution d'une certaine structure de production.

La deuxième notion, celle de « préférence pour un mode d'expansion », nous éclaire sur le choix des techniques économiques qui sont utilisées. Tel pays peut être plus ou moins enclin à utiliser l'arme du prêt, de l'investissement direct ou de la migration humaine. Il sera par ailleurs plus ou moins soucieux de s'entourer de garanties [5].

On peut également faire appel à la notion de « résistance au changement » pour mettre en relief certaines manifestations de la préférence de structure, dans la mesure où celle-ci est hostile à toute évolution et se réduit à un attachement obstiné au passé. L'effet de stoppage, qu'une économie dominante peut exercer sur ses partenaires par refus d'industrialisation, pourra se révéler contraire à ses intérêts, mais la résistance au changement comptera parfois plus que la volonté capitaliste d'exploitation [6].

La valeur scientifique de ces instruments d'analyse saurait difficilement être contestée. Ils contribuent utilement à l'étude du comportement des groupes [7].

On peut alors se demander si le concept d'Impérialisme, à condition qu'il soit clairement défini, ne trouve pas naturellement une place à côté des notions que nous venons d'évoquer. Une nation peut être portée à exercer sa domination non seulement dans une direction donnée et selon certaines modalités, mais également dans des limites déterminées. L'usage de la contrainte est susceptible d'être poussé plus ou moins loin, et une économie dominante peut être incitée à user nor-

5. Ces deux notions ont été précisées par M. Jean Weiller : la première dans un article de la *R. E. P.* (*Les préférences nationales de structure et le déséquilibre structurel*, 1949); la deuxième dans ses *Problèmes d'économie internationale*, t. II.

6. M. Gaston Leduc a notamment recouru à cette notion dans son *Cours d'économie coloniale* (Paris, 1951-1952, cours non polycopié). Elle met à jour les facteurs d'inertie qui viennent freiner l'industrialisation des territoires d'outre-mer français. Les résistances auxquelles se heurte l'installation d'une industrie du raffinage des arachides sur les lieux de la production en fournissent un exemple.

7. « On ne doit pas supposer qu'il s'agisse là d'une base trop fragile d'analyse. Est-il besoin de faire observer que toutes les recherches économiques, même celles qui ont trouvé désormais une expression algébrique simple, reposent sur des considérations de comportement individuel, de propension, échelles de préférences ou variations psychologiques ? » Jean Weiller, art. *R. E. P.* cité.

malement de la contrainte ouverte. On serait alors en présence d'une disposition susceptible d'être taxée d'Impérialisme. Celui-ci désignerait et expliquerait les manifestations extrêmes de la domination. Il rendrait compte d'une domination exercée jusqu'au bout.

En introduisant sur le plan scientifique la notion d'Impérialisme, on rejoindrait le vœu que formule Winslow. Dans son ouvrage récent consacré à l'Impérialisme [8], et en dépit de toutes les critiques dont il s'est fait l'écho, il exprime le sentiment qu'il y a encore place pour ce concept. Encore faut-il le préciser.

L'Impérialisme étant défini provisoirement comme une domination exercée jusqu'au bout, il convient de s'entendre sur la nature de cette force qui pousse l'économie dominante à user de toute sa puissance. Deux thèses opposées et peu conciliables nous proposent une explication, l'une étroitement économique, l'autre purement sociologique. La première veut que la domination soit exercée jusqu'à ses dernières limites, en raison d'une nécessité économique. Cette conception nous invite à examiner les exigences du système capitaliste. La deuxième, au contraire, fait état d'une contrainte essentiellement sociologique et largement indépendante de l'organisation économique; la domination va jusqu'à ses dernières implications parce qu'elle est « pensée » jusqu'au bout.

L'Impérialisme, défini par ses causes, serait donc, soit une force économique, soit une force sociologique. D'autre part, ces deux conceptions impliquent une définition plus ou moins large de l'Impérialisme, en tant qu'il est saisi dans ses manifestations.

Ainsi s'offrent à nous deux notions d'Impérialisme dont nous aurons à apprécier la validité et l'aptitude à se combiner à la notion de domination.

I. — La notion économique d'impérialisme.

Cette notion se retrouve dans toutes les théories impérialistes au début du siècle. Théories nombreuses et diverses qui devaient se développer en grappes au cours d'une période assez

8. *Op. cit.*

brève. En moins de vingt ans, de 1902 à la fin de la première guerre, les principales thèses auront été élaborées et confrontées. Cette éclosion s'explique parfaitement. Il s'agissait, d'une part, de rendre compte du regain d'activité que connaissaient alors les entreprises coloniales; d'autre part, pour les marxistes, d'expliquer la survie du capitalisme. Karl Marx était mort en 1883, persuadé que le capitalisme allait le suivre dans la tombe. Or, celui-ci est toujours en plein essor et les théories impérialistes, en faisant état de l'expansion externe, vont tenter de justifier ce sursis.

C'est toutefois à un non-marxiste, Hobson [9], qu'il devait appartenir d'ouvrir le débat auquel participeront tous les successeurs de Marx. Kautsky [10], qui s'est probablement inspiré d'Hobson, revendiquera l'honneur d'avoir été le premier socialiste à parler de l'Impérialisme. Son refus de voir dans la guerre de 1914 une manifestation impérialiste en fera toutefois l'auteur marxiste le moins représentatif. La thèse qu'il développe sert surtout de repoussoir à l'école marxiste, bien que, sur de nombreux points, sa conception de l'Impérialisme rejoigne la doctrine d'ensemble. Avec l'école socialiste viennoise, représentée principalement par Otto Bauer et Rudolf Hilferding, on fait un pas de plus vers l'orthodoxie marxiste. Hilferding [11], notamment, devait exercer une influence considérable sur le développement de la pensée impérialiste et elle se maintiendra de nos jours. Le fait toutefois de ne pas rendre inéluctable la catastrophe du capitalisme l'a rapproché des révisionnistes.

Il faudra attendre les manifestes de Rosa Luxembourg et Lénine pour accéder aux sommets purs [12]. Deux œuvres d'ailleurs bien différentes, la première, théorique et empreinte de soucis scientifiques; la deuxième, descriptive, polémique et impérative. Lénine se propose en quelque sorte de fixer le débat. Il rend hommage à la contribution étrangère de Hobson,

9. John A. Hobson (1858-1940), *Imperialism*, A Study, Londres, 1902.

10. Karl Kautsky (1845-1938). Ses études sur l'Impérialisme ont été publiées dans la *Neue Zeit.*, fondée par lui en 1883, l'année de la mort de Marx, et qu'il devait diriger jusqu'en 1917. Le principal article, *Der Imperialismus*, date de 1914.

11. Rudolf Hilferding (1877-1944), *Das Finanzkapital*, Vienne, 1910.

12. Rosa Luxembourg (1872-1919), *L'accumulation du capital*, 1913, présentée en français par Lucien Laurat, Rivière, 1930. — V. I. Lénine (1870-1924), *L'Impérialisme, Stade Suprême du Capitalisme*, 1916, dernière éd. franç., 1952, *Editions sociales.*

stigmatise les thèses déviationnistes de Kautsky, rectifie Hilferding, dont il s'est par ailleurs inspiré. *L'Impérialisme, Stade Suprême du Capitalisme*, constitue une mise au point générale qui restera pratiquement incontestée auprès du groupe marxiste et représentera le plus souvent, aux yeux des non-marxistes, la théorie impérialiste de base.

Les controverses qui s'engageront par la suite porteront surtout sur l'œuvre de Rosa Luxembourg, demeurée un peu en marge de la thèse de Lénine, et qui avait échappé aux critiques de ce dernier. Boukharine et Sternberg se feront respectivement le censeur et l'exégète de Rosa Luxembourg [13].

Les notions d'Impérialisme qu'apportent ces différents auteurs sont évidemment très diverses, mais offrent toutefois deux points communs. Tous les phénomènes de domination internationale sont d'abord assimilés à des manifestations impérialistes. Aussi le caractère envahissant de la notion ne permet-il guère d'envisager une combinaison avec celle de domination. D'autre part, l'Impérialisme est toujours présenté comme une conséquence du capitalisme, mais ce deuxième point appelle une option à propos de laquelle la rupture éclatera.

1° *L'Impérialisme recouvre le champ de la domination externe.*

C'est d'abord à la guerre de conquête que la plupart des auteurs songent. Chacun a, plus ou moins présents à l'esprit, la lutte contre les Boers et le conflit hispano-américain, qui constituent l'aliment de base de ces théories. La guerre à objectifs économiques apparaît tout de suite comme la manifestation typique de l'Impérialisme, et celui-ci se trouve ainsi, dès le départ, couvert d'opprobre. Cependant, chacun va rapidement descendre la gamme qui va de l'agression armée à la pénétration pacifique d'une firme sur un marché extérieur. L'expansion coloniale, même non violente, les exportations de capitaux, quelles qu'en soient la forme et la destination, les exportations

13. Les principaux articles de Boukharine datent de 1924, *Der Imperialismus*, de Fritz Sternberg, de 1926.

Il convient également d'ajouter Karl Renner. On trouvera un compte rendu de ces controverses dans l'ouvrage de Lucien Laurat.

Les principales thèses impérialistes ont été notamment analysées par Jean Duret (*le Marxisme et les Crises*, Gallimard, 1933) et dans le *Journal of political economy*, d'octobre 1928 (Hovde, *Socialistic Theories of Imperialism prior to the great war*), sans oublier l'ouvrage de E. M. Winslow.

de marchandises, tout tombe sous le coup de l'Impérialisme.

Certes, les exportations qui sont évoquées sont présentées comme plus ou moins imposées par le pays dominant, celui-ci usant des atouts économiques et politiques dont il dispose. Mais la contrainte ainsi exercée et mise en évidence par les marxistes n'a rien de spécifique. Elle ne fait que traduire les différences de pouvoir de négociation qui sont toujours présentes à des degrés divers et sont saisies par l'analyste moderne. Le champ de l'Impérialisme serait spécial si seule la contrainte ouverte était prise en considération. Or, à part Kautsky, qui n'a en vue que le colonialisme, la majorité des auteurs est loin de s'y arrêter. La suppression de l'individualité politique du partenaire et l'envoi de la flotte de guerre en tant qu'huissier sont des cas limites.

Toute domination externe et intentionnelle, quel que soit son degré, est, en fait, couverte par l'Impérialisme qui possède même sa zone interne. Si l'on adopte l'optique de Rosa Luxembourg, l'Impérialisme n'apparaît plus caractérisé par l'expansion outre-mer ou au-delà des frontières. A la notion de frontière politique se substitue celle de frontière économique, et le développement du capitalisme dans les zones rurales peut être assimilé à un acte impérialiste. « Le marché extérieur du capitalisme, ce sont les milieux non capitalistes qui l'entourent... A ce point de vue, la Grande-Bretagne et l'Allemagne sont presque toujours l'une pour l'autre un marché intérieur, tandis que les consommateurs et les producteurs paysans d'Allemagne sont un marché extérieur pour le capital allemand [14]. L'Impérialisme n'implique toutefois pas nécessairement une différence de niveau de développement. Lénine concevra qu'il puisse s'exercer sur les zones industrielles [15].

On pourrait être tenté de limiter l'Impérialisme à une domination génératrice de stoppage, mais ce serait oublier que les prêts ou les investissements directs suscitent le plus souvent la croissance du dominé. Lénine se réfère lui-même à des investissements non seulement rentables mais productifs, par exemple aux constructions de chemin de fer dans les colonies [16].

14. Rosa Luxembourg, ouvrage de Lucien Laurat, cité p. 97. Sur la notion de milieu extra-capitaliste, L. Laurat, *Changements de structure de l'économie mondiale*, *Kyklos*, vol. V, fasc. 1/2.

15. Lénine, *op. cit.*, p. 82.

16. *Idem*, p. 87.

Certes, l'Impérialisme est présenté comme impliquant une exploitation à l'échelle individuelle [17], celle-ci affectant le travailleur et le consommateur, mais elle n'exclut pas un effet d'entraînement à l'échelle de l'économie [18].

L'Impérialisme, tel qu'il est entendu ici, peut se révéler avantageux pour le pays dominé, demeurer sans effet sur lui [19] ou constituer, au contraire, un facteur de régression. Il faut alors supposer que le pays impérialiste pousse son exploitation à un point tel que le prélèvement opéré est supérieur à l'effet de revenu introduit, ce qui n'est qu'une simple possibilité.

On ne saurait donc, en restant sur ce plan des manifestations et des conséquences, établir une ligne de partage entre domination non impérialiste et impérialiste. Cette dernière prend toutefois un sens particulier lorsque l'on s'interroge sur les mobiles qui sont à l'origine des divers phénomènes de contrainte. Sous l'optique impérialiste, c'est moins la maximisation d'un gain monétaire ou d'un avantage quelconque qu'un besoin impérieux d'expansion qui pousse l'économie dominante à user de ses atouts. Il s'agit pour elle d'échapper aux contradictions du capitalisme. Et on comprend pourquoi la notion d'Impérialisme est si accueillante. L'expansion économique, qu'elle soit pacifique ou non, est impérialiste en raison de sa nécessité et de sa vocation à devenir violente, à la limite, si les autres voies sont fermées. Le recours à la violence apparaît d'ailleurs inévitable à partir du moment où les limites du

17. La notion d'exploitation demanderait elle-même à être précisée.
— Le travailleur peut être exploité au sens de la justice commutative ou de la justice distributive, comme le rappelle M. Jean Marchal (notamment dans son *Cours d'économie politique*, licence 2e année, cours polycopié).
— Le consommateur étranger peut être considéré comme exploité par toute exportation procurant au vendeur un profit supérieur à celui qui serait réalisé sur le marché interne; mais ne doit-on pas modérer son jugement lorsqu'il s'agit d'un produit nouveau mis à la disposition du dominé et augmentant le bien-être de ce dernier ?

18. Comme le souligne François Perroux, l'histoire interdit d'associer automatiquement exploitation et domination (*Economie appliquée*, 1950, n° 11). Or, cette remarque est valable pour l'Impérialisme pris au sens large que lui reconnaissent les marxistes.
C'est là aussi l'opinion de Lerner (*Postwar Economic Problems*).
M. Gaston Leduc évoque également le problème dans son introduction apportée à *Industrialisation de l'Afrique du Nord*, Armand Colin, 1952, ainsi que dans son rapport introductif au Congrès des économistes de langue française (*Le sous-développement et ses problèmes*, *R. E. P.*, mai 1952).

19. Il y a en effet des cas où l'investissement étranger reste neutre, n'entraînant aucun embrayage sur le reste de l'économie. On citera l'exemple de l'Iran.

monde sont atteintes. On entre alors dans la phase de la lutte entre les pays impérialistes.

Ainsi, toute économie capitaliste trouve dans l'exercice de la domination une évasion qui relève de la logique interne de son système. La domination capitaliste, dans la mesure où elle procède de stratégies et non pas seulement d'inégalités naturelles de structure, est toujours dite impérialiste. Il en est ainsi parce qu'elle est considérée comme contrainte autant que contraignante et vouée à réaliser ses dernières implications.

Cependant, plusieurs auteurs hésiteront à présenter l'Impérialisme, compris de la sorte, comme une conséquence inéluctable du capitalisme. Tous admettent que l'Impérialisme procède du capitalisme, mais certains concèdent que ce dernier n'est pas nécessairement condamné à l'engendrer. D'une nécessité, on passe à une simple tendance.

2° *Le capitalisme engendre nécessairement l'Impérialisme.*

Les auteurs marxistes, et notamment ceux qui insistent sur le caractère inéluctable de l'Impérialisme, ont eu le souci non seulement de prolonger le *Capital*, mais d'y trouver leurs racines.

Karl Marx, on le sait, ne s'était pas préoccupé d'accorder un sursis au capitalisme en lui réservant une possibilité d'expansion externe. Lorsqu'il parle du colonialisme, c'est pour le présenter comme un phénomène du passé, précapitaliste. Le *Capital* ne comporte aucune ébauche d'une théorie de l'Impérialisme et le terme ne s'y rencontre pratiquement pas. La conception générale que Marx avait adoptée ne pouvait guère le conduire au concept d'Impérialisme. Raisonnant le plus souvent dans un système capitaliste clos, aucune possibilité d'évasion ne se présentait. On a pu considérer cette conception comme une anticipation de la généralisation du capitalisme.

Toutefois, le *Capital* offrait deux bases de départ qui pouvaient être exploitées à la lumière des faits nouveaux. Ce sont la loi de la baisse tendancielle des profits et la thèse de la sous-consommation.

En fait, la première voie avait déjà été explorée quelque peu par Marx. Il avait reconnu qu'une réduction du prix du capital constant, et notamment des matières premières, constituait un

moyen de s'opposer à la baisse des profits. D'où l'intérêt d'importations en provenance de pays moins évolués et moins chers. On retrouvait en somme la conception ricardienne, mais sans les vertus du libéralisme. Aussi, la porte demeurait-elle ouverte à la lutte pour l'exploitation des territoires neufs, considérés sous leur aspect de réservoir.

La deuxième voie, offerte par la thèse de la sous-consommation, conduisait à la nécessité de l'exportation vers des pays devant assumer alors le rôle de déversoir. Une telle échappatoire n'avait pas été envisagée par Marx qui n'avait examiné le commerce extérieur qu'à titre exceptionnel et n'y avait vu que l'intérêt des importations. C'est pourtant la possibilité et la nécessité de trouver des débouchés pour les surplus qui constitueront le plus souvent la base des théories impérialistes.

Certains auteurs, comme Rosa Luxembourg, resteront fidèles à l'idée de surplus de marchandises, tandis que d'autres, comme Lénine, s'attacheront plus particulièrement aux surplus de capitaux.

a) *L'Impérialisme comme conséquence inéluctable d'un surplus de marchandises.*

Rosa Luxembourg construira à partir de cette idée de surplus le schéma le plus rigoureux et le plus conforme aux prémisses du *Capital*. Ce sera toutefois en même temps le schéma le plus éloigné de la réalité. L'Impérialisme est en effet présenté comme issu d'une économie de concurrence. De plus, il est mis en œuvre exclusivement par des industriels en quête de débouchés pour leurs marchandises. Les exportations de capitaux ne sont considérées que dans la mesure où elles constituent un moyen de réaliser des exportations de marchandises.

Sans doute, Rosa Luxembourg veut-elle innover le moins possible par rapport à Marx. Peut-être, d'autre part, a-t-elle le souci de rendre compte d'un expansionnisme britannique qui a longtemps ignoré les monopoles.

La logique de Rosa Luxembourg est d'ailleurs très satisfaisante pour l'esprit, d'autant plus qu'elle donne au *Capital* une cohérence qui lui manquait. Le phénomène de l'accumulation, qui commande tout le drame, avait été plus affirmé que démontré par Marx. A la fin de chaque processus de production, on était obligé de supposer que le capitaliste bénéficiait d'un

marché suffisant pour vendre ses marchandises et réaliser sa plus-value. En outre, ce capitaliste devait se trouver assuré d'un marché futur au moment où il investissait sa plus-value réalisée[20]. Rosa Luxembourg se met alors à la recherche des acheteurs que le capitaliste est censé trouver. Elle ne peut les découvrir sur un marché interne groupant des salariés spoliés et des bourgeois épargnants. Il ne saurait être question de les faire surgir de secteurs capitalistes rivaux, au prix d'une stratégie de l'entrepreneur, car il s'opérerait alors une compensation et on ne pourrait rendre compte de l'accumulation à l'échelle du capitalisme.

On est alors nécessairement conduit aux zones extérieures non capitalistes. Leur conquête est le seul moyen d'assurer le processus de l'accumulation. L'Impérialisme est la pièce qui manquait au schéma marxien. Il a ainsi le double mérite d'offrir un instrument d'analyse de l'expansion industrielle de l'époque et de faire sortir le *Capital* d'une impasse.

b) *L'Impérialisme comme conséquence inéluctable d'un surplus de capitaux.*

On est loin de trouver chez Lénine, qui introduit l'idée de surplus de capitaux, autant de rigueur et d'harmonie. Avec lui, ce n'est plus le raisonnement qui impressionne, mais les exemples et les chiffres. Lénine cherche surtout à nous faire vivre une tranche d'histoire animée par les monopoles et les placements financiers. Si son modèle, à la différence de celui de Rosa Luxembourg, paraît plus proche de la réalité, le lien avec Marx devient beaucoup plus lâche. La théorie léniniste de l'Impérialisme se superpose au *Capital* plus qu'elle ne s'y intègre. La sous-consommation et la baisse des profits sont sous-jacentes à l'Impérialisme, mais elles ne le commandent pas directement. C'est le monopole financier qui est placé au centre de la scène et est chargé de rendre compte de l'Impérialisme.

La toute-puissance du financier et sa vocation à l'Impérialisme avaient été déjà mises à jour par Hilferding qui avait dégagé la notion de « capital financier ». Ce dernier marque la

20. Il resterait encore à expliquer, comme le souligne Daniel Villey, pourquoi les capitalistes continuent à accumuler un capital fixe qui ne produit pas de plus-value. *Petite histoire des grandes doctrines économiques*, P. U., 1946, p. 198.

réunion du capital industriel et bancaire sous la direction de la banque. Il apparaît à la fin d'un processus au cours duquel l'industrie a été progressivement absorbée par le secteur financier. Les périodes successives de crise ont notamment constitué pour les banques autant d'occasions de prendre en tutelle des sociétés embarrassées.

Une telle conception a pu paraître par trop rigide dans la mesure où elle implique la domination exclusive du secteur bancaire [21]. Elle est toutefois reprise telle quelle par Lénine qui se contente de préciser le caractère monopoleur du capital financier. Celui-ci assume non seulement l'exercice, mais encore la responsabilité de l'Impérialisme. Sans lui, on ne saurait le concevoir. Mais quelle est la nature de ce lien ? On nous dit que le capital financier est nécessairement dominant. « Il veut », comme le souligne Hilferding et le répète Lénine, « non pas la liberté, mais la domination ».

Cette dernière ne comporte pas de limite et elle conduit à un élargissement inévitable du territoire économique par tous les moyens [22].

On peut se demander, en entendant parler de volonté de domination, si on n'est pas amené à adopter une approche purement sociologique, ce qui réduirait l'Impérialisme à une tendance expansionniste propre au monopoleur financier. En fait, Lénine entend présenter l'Impérialisme comme une conséquence inéluctable du monopole et non comme un comportement. Le monopole, contrairement au schéma schumpetérien, s'oppose à toute croissance interne. Il ne peut engendrer que la stagnation, et les capitaux doivent nécessairement chercher à l'extérieur des placements avantageux.

21. On se référera à ce sujet à la discussion de Jean Duret. *Nouveaux aspects de l'Impérialisme*, *Cahiers internationaux*, n° 33, et *Le marxisme et les crises*, *op. cit.*

— Si les marxistes contemporains suivaient strictement le schéma de Lénine, ils ne pourraient parler d'Impérialisme à propos de pays où le capital financier n'est pas dominant. Le capital industriel, ne serait-ce qu'en raison de la politique de l'autofinancement, est devenu souvent largement indépendant, notamment aux U. S. A. Un adversaire de taille échapperait ainsi au schéma marxiste.

— Les vieilles thèses impérialistes constituent le fond de la doctrine actuelle, mais elles ont dû toutefois être quelque peu révisées, en raison de la nécessité de s'adapter à la réalité.

— D'autre part, la pensée marxiste contemporaine a rejeté tout ce qu'il y a de non orthodoxe dans les œuvres des auteurs autres que Lénine. Cf. *infra* en ce qui concerne Hilferding et Kautsky.

22. Lénine, *op. cit.*, p. 75 et 76.

Ainsi, le lien entre le capitalisme et l'Impérialisme est également démontré, mais par une autre voie. Toutefois, la présentation est moins convaincante que celle de Rosa Luxembourg. Ce financier léniniste, qui se substitue au commerçant de l'*Accumulation du capital*, fait autant figure de conquérant à la recherche d'un super-profit, que d'homme aux abois, prêt à la violence pour échapper à la mort économique. En outre, s'il y a une nécessité d'évasion, elle semble due avant tout au comportement du monopoleur qui fait preuve d'intransigeance et d'apathie sur le marché interne.

Aussi, d'autres auteurs, même marxistes, se sont-ils contentés de faire de l'Impérialisme une simple tendance du capitalisme.

3° *Le capitalisme tend à engendrer l'Impérialisme.*

L'Impérialisme demeure issu du capitalisme, mais celui-ci n'est pas fatalement condamné à l'engendrer. Il relève d'un choix. Hilferding, et surtout Hobson, se rallient à cette conception. On peut être tenté d'y ajouter Kautsky qui présente l'Impérialisme comme la politique préférée du capitalisme.

En fait, Kautsky croit à la nécessité de l'expansion extérieure et il devait notamment réfuter Tougan-Baranowsky qui estimait que le monde capitaliste pouvait absorber ses propres produits : « L'industrie capitaliste, écrit Kautsky, doit rechercher des débouchés supplémentaires en dehors de son domaine dans les professions et les nations non capitalistes. »[23].

Et pourtant, il parle de politique préférée. Ceci s'explique par sa notion particulière d'Impérialisme. A la différence de la notion marxiste habituelle, elle n'inclut pas tous les phénomènes d'expansion, mais se limite au colonialisme.

Dès lors, dire que le capitalisme a une tendance à l'Impérialisme, c'est seulement affirmer qu'il est conduit, par goût, à satisfaire son besoin d'expansion par le procédé violent de l'annexion, même si d'autres moyens s'offrent à lui. L'Impérialisme, au sens large d'expansion externe que nous lui avons jusqu'ici reconnu, est une nécessité économique. Pris au sens étroit de colonialisme, c'est une politique. Celle-ci est exercée

23. Dans le *Neue Zeit*. de 1902, cité par L. Laurat.

par le capital industriel. Nous retrouvons ainsi le marchand de Rosa Luxembourg à la recherche de débouchés pour ses produits [24]. Il est doté ici d'une propension au colonialisme, mais il est acculé tout autant à l'expansion externe [25].

L'Impérialisme, pris dans son sens extensif, perd au contraire tout caractère de nécessité chez Hilferding et Hobson. Tous deux en font le résultat d'un certain comportement, supposant en principe un choix, et ils lui enlèvent ainsi son aspect mécanique. Il s'agit pour Hilferding d'un comportement purement capitaliste, alors que Hobson, annonçant Schumpeter, introduit timidement l'idée d'un comportement précapitaliste.

a) *L'Impérialisme procède d'un comportement capitaliste.*

Le fait que l'Impérialisme soit présenté comme une politique du capitalisme marque une rupture avec l'orthodoxie marxiste. Peu de mots, nous dit Winslow, n'ont été plus gênants pour les marxistes que ce mot de Politique, et c'est pour eux une source d'étonnement qu'un auteur aussi orthodoxe qu'Hilferding ait pu accepter cette idée [26].

En fait, l'attitude d'Hilferding s'explique moins par une révolte doctrinale que par un souci d'honnêteté intellectuelle. Convaincu de la valeur du schéma de Tougan-Baranowsky, il a été conduit à accorder au système capitaliste une possibilité

24. Kautsky donne de l'Impérialisme la définition suivante : « L'Impérialisme est un produit du capitalisme industriel hautement développé. Il consiste dans la tendance de chaque nation capitaliste industrielle à s'annexer ou à s'assujettir des régions agraires toujours plus grandes, quelles que soient les nations qui les habitent. » (*Neue Zeit.* de 1914, cité par Lénine, *op. cit.*, p. 81.)

25. Nous n'évoquerons pas ici la thèse de Kautsky relative à l'avènement de l'ultra-Impérialisme, phase de l'exploitation de l'univers en commun par le capital financier uni à l'échelle internationale. Cette vue peut paraître prophétique. Toutefois, la pensée marxiste de nos jours se refuse à admettre la thèse de Kautsky, et estime qu'elle n'est nullement confirmée par la coopération actuelle pour la mise en valeur des zones sous-développées. Il est évident que le point IV ne réalise pas une véritable coopération. « Ceci devrait être une entreprise coopérative où toutes les nations travailleraient ensemble par l'intermédiaire des Nations Unies », telle est la déclaration du président Truman. Or, chaque pays industriel tend actuellement à posséder son propre point IV et traite avec les pays sous-développés par voie d'accords bilatéraux. D'autre part, il ne faut pas oublier que lorsque les marxistes contemporains se refusent à admettre la possibilité d'une coopération, ils raisonnent sur la longue période. Un partage du monde, négocié entre les pays capitalistes, peut être valable à un moment donné, mais les structures des pays capitalistes évoluent, chacune suivant son propre rythme de développement. Aussi, tel partage acceptable à un moment donné, ne le sera plus quelques décades plus tard. Voir sur ce dernier point, Jean Duret, *Cahiers internationaux*, n° 33, p. 23.

26. *The Pattern of Imperialism*, *op. cit.*, p. 164.

d'équilibre au moins théorique. La thèse de la proportionnalité l'obsède. L'équilibre du système capitaliste lui apparaît concevable, à condition que les producteurs observent une certaine proportion entre la fabrication des biens d'équipement et celle des biens de consommation. Hilferding s'applique à démontrer la difficulté de réaliser l'équilibre requis, mais il se refusera à en exclure la possibilité.

De plus, le pouvoir qu'il reconnaît au capital financier le renforcera dans l'idée que tout est possible à ce dernier. L'Impérialisme découle alors d'un refus d'équilibre et devient une politique concertée.

Toutefois, l'Impérialisme, entendu au sens large de domination extérieure, apparaît comme la politique privilégiée de ce capitalisme financier. Ce dernier est animé d'une volonté de puissance qui ne saurait le plus souvent se satisfaire d'un équilibre interne. Il recherchera de préférence l'équilibre dans l'expansion, même brutale, ou peut-être surtout brutale. Le personnage du financier peut évoquer Goetz du drame de Sartre. Tous les rapprochements sont possibles entre le Bien et l'Equilibre interne, le Mal et l'Expansion externe.

Le capitalisme tend ainsi à engendrer l'Impérialisme, mais tout dépend de l'attitude du capitaliste qui demeure, dans une certaine mesure, maître de son comportement. Cette liberté apparaît toutefois assez restreinte, ne serait-ce qu'en raison de la difficulté de réaliser un équilibre qui demeure théorique.

b) *L'Impérialisme procède, pour une part, d'un comportement précapitaliste.*

On trahirait la pensée d'Hobson en considérant qu'il réduit l'Impérialisme à une tendance extra-capitaliste, à un atavisme. Hobson adhère à la thèse de la sous-consommation et fait de l'Impérialisme un phénomène économique. Lénine devait d'ailleurs saluer l'œuvre d'Hobson [27]. Cependant, ce dernier émet l'idée que l'Impérialisme est non seulement évitable mais irrationnel. Et il sera amené, notamment à la fin de son ouvrage, à faire état d'instincts précapitalistes.

27. « L'auteur, tout en professant le point de vue du social-réformisme bourgeois et du pacifisme..., donne une description excellente, circonstanciée, des principaux caractères économiques et politiques de l'Impérialisme. » Lénine, *op. cit.*, p. 15.

L'Impérialisme est alors considéré comme violant une loi économique. Jusqu'ici, on pouvait tout au plus estimer qu'il violait une loi morale, dans la mesure où il était assimilé à une expansion violente. Selon l'orthodoxie marxiste, l'Impérialisme est tout simplement conforme à une loi générale de développement à laquelle on ne saurait se soustraire. Il satisfait en même temps, à l'échelle de l'entrepreneur, la loi de l'intérêt personnel. Or, désormais, l'Impérialisme est censé enfreindre cette loi. L'Impérialisme est irrationnel.

Hobson évoque la situation d'un cultivateur ayant le choix entre la culture extensive et la culture intensive. Un fermier ignorant s'abandonnera nécessairement au premier mode, dans l'hypothèse tout au moins où la terre est abondante et bon marché. Il gaspillera alors son capital qui sera dispersé et peu productif. Un fermier scientifique recourra au deuxième mode et en tirera un plus grand profit. Cette argumentation, qui est discutée par Winslow [28], est sans doute peu convaincante. Il est évident que l'on ne viole pas nécessairement la loi de rationalité en pratiquant l'Impérialisme ou la culture extensive. On ne peut la violer que par excès d'exploitation extensive, lorsque l'on dépasse l'optimum qui doit être recherché entre les deux modes.

Il convient toutefois de reconnaître qu'Hobson est le seul à poser systématiquement le problème de la supériorité de la croissance intensive. Hilferding s'était contenté d'en entrevoir la possibilité théorique.

Ainsi, la réalisation pratique de la croissance n'apparaît plus subordonnée à la disposition d'un espace horizontal que l'on doit conquérir et dont les limites sont certaines. Les classiques marxistes de l'Impérialisme n'envisageaient, en somme, qu'une croissance en extension ayant pour limite celle du monde. Même l'espace non capitaliste, pris en considération par Rosa Luxembourg, se réduit, en fait, à un espace géographique. C'est au contraire l'idée de croissance en profondeur, dans un espace vertical, qu'introduit Hobson.

Cette dissociation de deux espaces évoque des thèses modernes, mais il serait sans doute téméraire d'établir un parallèle

28. *Op. cit.*, p. 100.

trop étroit entre Hobson et les stagnationnistes[29]. Certes, ceux-ci, à la différence d'Hobson, estiment que l'espace horizontal est beaucoup plus riche en occasions d'investissements et est seul susceptible d'absorber toute l'épargne disponible, c'est-à-dire les surplus de capitaux, si l'on adopte le langage d'Hobson et des marxistes. Une opposition pourrait ainsi se marquer entre Hobson et les stagnationnistes, le premier accordant à la croissance interne une confiance que les seconds lui refusent. En fait, on ne doit pas oublier que les stagnationnistes raisonnent dans un monde qui a trente-six ans de plus[30]. Le problème de la croissance intensive s'y pose en termes différents et le changement des données internes (notamment taux d'accroissement de la population et formes du progrès technique) constitue le fondement même de la théorie de la maturité.

Tout au plus pourrait-on avancer que les stagnationnistes ont une propension à reconnaître d'une façon générale, et même pour le passé, l'avantage de la croissance externe, en raison de sa plus grande facilité. Cet argument de facilité pourrait constituer une justification des poussées impérialistes. La facilité de la conquête serait préférée à la rentabilité d'une exploitation interne plus difficile à laquelle se réfère Hobson pour condamner l'Impérialisme.

Hobson s'oppose également aux stagnationnistes quant aux variables dont dépend la croissance interne. La clé de cette dernière réside pour Hobson dans la redistribution du pouvoir d'achat. L'éclairage est porté sur la demande de consommation, alors que les stagnationnistes s'attachent à la demande d'investissement. Hobson s'oppose, d'une part, aux marxistes, car il croit à la possibilité d'une répartition nouvelle du revenu; d'autre part, aux stagnationnistes, car il fait de cette dernière l'élément essentiel de la croissance. Les théoriciens de la maturité, on le sait, ne négligent pas le standard de vie de la population, mais lui accordent une importance secondaire.

29. Sur la théorie de la maturité, cf. notamment l'étude de Paul Coulbois, *Essai sur la théorie de la maturité économique*, *Ec. contemp.*, mars 1950; le Rapport introductif de Henri Guitton au Congrès des économistes de langue française, *R. E. P.*, mai 1951, ainsi que les passages consacrés au Mouvement séculaire et au Comportement du milieu humain, dans les *Fluctuations économiques*, Sirey, 1951.

30. Hobson écrit en 1902, et c'est à partir de 1938 que Alvin H. Hansen développe sa théorie de la maturité, notamment dans *Full Recovery or Stagnation*.

La thèse défendue par Hobson conduit logiquement à accorder une place substantielle aux éléments sociologiques. L'Impérialisme étant non seulement évitable, mais irrationnel, il devient nécessaire de mettre à jour des tendances profondes qui permettent de comprendre pourquoi on y recourt. Il est en effet difficile de concevoir qu'un capitalisme, même violent, aille à l'encontre de ses intérêts. C'est ainsi qu'Hobson parlera, notamment à la fin de son ouvrage, d'instincts primitifs, c'est-à-dire d'un comportement qui n'est pas d'essence capitaliste.

Si la cause fondamentale de l'Impérialisme demeure pour Hobson la répartition défectueuse des revenus, l'esprit d'aventure et de conquête, hérité du passé, constitue une des raisons pour lesquelles on n'y remédie pas. Cet appel au passé nous porte bien au-delà de la thèse d'Hilferding qui se référait à une psychologie capitaliste. Hobson combine en quelque sorte l'idée de surplus et celle d'atavisme. Le mot ne s'y trouve pas, mais l'idée y est[31]. Il appartiendra à Joseph Schumpeter de la mettre pleinement en lumière.

II. — La notion sociologique d'Impérialisme.

Joseph Schumpeter, dont la vie a été consacrée à l'édification d'une théorie du capitalisme, ne pouvait ignorer le phénomène de l'Impérialisme. C'est après avoir dégagé, dans sa théorie de l'évolution, le schéma de la croissance du capitalisme, et bien avant d'envisager le déclin de ce système, qu'il s'y est attaché. Sa *Sociologie de l'Impérialisme*, qui date de 1919, devait rester peu connue jusqu'à sa présentation récente par Paul Sweezy[32]. Toutefois, ce dernier auteur estime que Schumpeter comptait cette étude parmi ses écrits scientifiques majeurs. On ne peut évidemment supposer qu'un esprit aussi dynamique que celui de Schumpeter ait pu, à ce propos, cristalliser sa pensée dans un écrit de 1919. Les brèves remarques que l'on trouve dans *Business Cycles*, et surtout les pages consacrées au monopole et à la vulnérabilité de la bourgeoisie

31. Voir notamment sur ce point, Winslow, *op. cit.*, p. 92-110.
32. L'étude de Schumpeter a paru en allemand en 1919. Elle a été traduite en anglais par Heinz Norden, éditée et présentée par Paul M. Sweezy, en même temps qu'une étude sur les classes sociales de 1927, sous le titre *Imperialism and Social Classes*, Kinley, New-York, 1951.

dans *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, rendent compte d'une certaine évolution.

Il est en tout cas significatif que Schumpeter ait traité de l'Impérialisme à une époque où il était préoccupé de la croissance du capitalisme et non de son déclin. L'idée d'un sursis accordé au capitalisme par des pratiques impérialistes est absolument absente de son esprit. L'Impérialisme devient d'ailleurs un phénomène totalement étranger à la vie du système capitaliste, mais le fait qu'il apparaît souvent lié à ce dernier, appelait une explication.

Schumpeter se proposait également d'apporter une critique aux thèses marxistes viennoises, dont les principaux représentants, Otto Bauer et Rudolf Hilferding, avaient été ses condisciples. De plus, la grande guerre qu'il vivait le conduisait à rechercher les causes profondes des rivalités internationales.

La notion sociologique d'Impérialisme qu'il a été amené ainsi à dégager semble trouver naturellement une place à côté des autres notions évoquées au début de cette étude et qui seraient susceptibles de rendre compte de certaines attitudes de la Domination.

Après avoir précisé le contenu de la notion de Schumpeter, nous examinerons son aptitude à éclairer des faits concrets d'expansion. Il nous restera alors à apprécier le concours que cette notion peut apporter à l'étude des effets de domination.

1° *La conception schumpetérienne.*

Le titre même de l'étude de Schumpeter, *La Sociologie de l'Impérialisme*, indique tout de suite la position qu'entend prendre l'auteur. L'Impérialisme peut trouver ses points d'émergence dans le système capitaliste, mais non ses racines. Etranger au capitalisme, il est de plus en opposition avec celui-ci. Hobson avait déjà fait apparaître une première opposition, puisque le capitaliste sacrifiait son intérêt à un instinct précapitaliste d'expansion. Schumpeter met en vedette cet atavisme et l'oppose au comportement capitaliste qui est, par essence, pacifique. D'où une deuxième opposition purement sociologique. Il faut donc se représenter le capitaliste comme le lieu de rencontre de deux tendances, l'une héritée du passé

et faite de violence, l'autre attachée à sa qualité de capitaliste et pacifique.

Cette dernière tendance est affirmée par Schumpeter à plusieurs reprises, aussi bien dans son étude de 1919 que dans *Capitalisme, Socialisme et Démocratie.* « La bourgeoisie industrielle et commerciale, écrit-il, est foncièrement pacifiste et inclinée à réclamer que les principes moraux de la vie privée soient étendus aux relations internationales. »[33]. Or, cette tendance à la paix doit être en principe d'autant plus marquée et l'emporter sur la première que le système capitaliste est plus évolué. C'est ce qu'affirme Schumpeter. « Plus la structure et l'attitude d'une nation sont foncièrement capitalistes, et plus, nous le constatons, cette nation est pacifiste et prompte à supputer le coût ruineux d'une guerre. »[34]. Ainsi, c'est en se plaçant sur un plan purement sociologique que Schumpeter prend le contre-pied de la thèse marxiste, selon laquelle l'Impérialisme apparaissait, au contraire, dans un capitalisme évolué.

L'autre tendance, qui est appelée à être de plus en plus combattue, est celle de l'Impérialisme. Celui-ci se réduit, quant à ses manifestations, à la conquête violente. Le contenu de la notion est ainsi beaucoup plus étroit que chez les marxistes, et cette restriction se conçoit parfaitement. L'Impérialisme était appelé à englober tous les phénomènes d'expansion, lorsque l'on partait de l'idée d'un surplus économique devant trouver un débouché par tous les moyens. Or, cette donnée est absente chez Schumpeter. Tout au plus pourrait-on parler d'un surplus d'énergie à dépenser.

Schumpeter va s'efforcer de préciser cette tendance impérialiste en remontant dans le passé où on la trouve à l'état pur. L'antiquité apparaît comme la période privilégiée de l'Impérialisme. Certains mouvements expansionnistes revêtent une coloration religieuse ou économique, mais lorsque l'on scrute leurs causes profondes, on ne décèle qu'un besoin de conquêtes recherchées comme une fin en soi. Le besoin d'expansion « sans objet » constitue l'essence de l'Impérialisme. Celui-ci est défini

33. *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, traduit de l'anglais avec une introduction de Gaël Fain, Payot, 1951, p. 224. Dans le même sens, *Imperialism and Social Classes*, p. 90 et suiv.

34. *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, p. 225.

comme « la disposition sans objet de la part d'un Etat à l'expansion illimitée et violente »[35].

Revenant vers les temps modernes, Schumpeter montre alors comment cette disposition à la conquête s'est maintenue à travers l'histoire et se retrouve actuellement dans les structures sociales. La bourgeoisie s'est formée dans un environnement non capitaliste avant d'entrer dans l'ère industrielle. Elle a pris d'autre part la suite de la chevalerie en tant que corps dominant et a recueilli malgré elle un héritage de mentalité guerrière qui est en contradiction avec ses intérêts capitalistes.

La survivance des tendances impérialistes est évidemment variable selon les nations. Chacune est plus ou moins marquée par les éléments précapitalistes, supportant ainsi un héritage plus ou moins lourd. Schumpeter cite le cas des Etats-Unis qui doivent être, en principe, exempts de toute empreinte féodale. Certes, il faut tenir compte du fait que les émigrants venus d'Europe ont pu y apporter leurs convictions, mais la marque impérialiste doit toutefois y être plus faible. Il constate ainsi que les Etats-Unis ont eu au cours du XIXe siècle de nombreuses occasions de guerre dont ils n'ont pas fait usage. Le Canada et le Mexique constituaient des proies faciles, et pourtant ils sont restés indépendants[36]. On est sans doute invité à penser que ces deux contrées auraient connu, avec des voisins européens, un tout autre sort.

Il est assez curieux de constater que le rôle des éléments précapitalistes apparaît sous un tout autre jour dans *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*. Les structures sociales du passé représentent alors des couches protectrices que la bourgeoisie a détruites mais qui auraient pu lui servir de remparts. Ici, tout ce qui est hérité du passé va à l'encontre des intérêts bourgeois.

L'Impérialisme est donc d'autant plus fort que l'empreinte féodale est plus marquée, et d'autant plus combattu que la structure capitaliste est plus évoluée, le capitaliste étant non seulement hostile, mais n'ayant aucun intérêt aux conquêtes. Pourtant, Schumpeter ne peut méconnaître l'avantage que les monopoles peuvent retirer des possessions coloniales. Le monopole est à l'affût de chasses gardées, et celles-ci peuvent même

35. *Imperialism and Social Classes*, p. 7.
36. *Imperialism and Social Classes*, p. 95.

constituer une nécessité pour lui. En l'admettant, Schumpeter semble conduit à retrouver la thèse marxiste. A supposer que le capitalisme concurrentiel soit exempt d'Impérialisme, sa transformation fatale en un capitalisme monopoleur reposerait tout le problème. Le développement parallèle du pacifisme et du capitalisme cesserait d'être vrai à partir d'un certain seuil.

Schumpeter va esquiver la difficulté, montrant d'abord que le monopole constitue un secteur à part au sein du capitalisme. Instigateur isolé de l'Impérialisme, il est peu apte à le réaliser. Puis, Schumpeter s'efforcera de faire apparaître les origines précapitalistes du monopole. Celui-ci émanerait d'une structure économique passée allant de pair avec la structure sociale évoquée plus haut.

a) *Le monopole n'est pas intégré au capitalisme.*

Ses intérêts demeurent distincts. Une telle attitude contraste une fois de plus avec celle adoptée dans *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*. Les monopoles sont loin d'y faire figure d'éléments hétérogènes. Ils ont au contraire pour mission d'animer la croissance capitaliste.

Ici, le monopole est considéré comme un élément étranger et pernicieux, instigateur d'un impérialisme qui serait contraire aux intérêts de la communauté [37].

L'incitation du monopole à l'expansion est démontrée à l'aide de la thèse classique. Le monopole est en quelque sorte coincé entre sa politique de prix et sa politique de coûts. La première implique une restriction des ventes sur un marché national protégé par des barrières douanières. Le volume de l'offre assurant la maximisation du profit de l'entrepreneur est inférieur à celui qui serait fixé sur un marché de concurrence. Or, le monopoleur est conduit en même temps à pousser au maximum sa production afin de bénéficier des avantages de coût découlant d'une large production. Celle-ci appelle soit le dumping, soit l'acquisition de marchés extérieurs réservés qui élargiront la zone d'exploitation nationale.

Or, Schumpeter ne croit pas que le monopole soit suffisamment puissant pour commander une politique coloniale et sur-

37. *Imperialism and Social Classes*, p. 110-128.

tout qu'il ait des intérêts suffisamment concordants avec ceux de la communauté pour rallier la nation à cette politique.

Le monopole est en effet le bénéficiaire exclusif de l'Impérialisme. « L'intérêt réel des exportations du monopole, écrit Schumpeter, est limité aux entrepreneurs et à leur alliée, la haute finance » (ce dernier terme témoignant sans doute du voisinage d'Hilferding). Les producteurs qui ne sont pas couverts par le cartel, non seulement ne récoltent aucun bénéfice, mais en sont, de plus, les victimes.

Le problème sans doute le plus important est celui de l'avantage de la classe ouvrière. Il s'agit de savoir si les entrepreneurs impérialistes seront suivis ou non par la masse des salariés. Les néo-marxistes admettaient que les travailleurs pouvaient retirer des avantages d'une politique impérialiste. Elle accroîtrait l'emploi et entraînerait un relèvement des salaires. Mais si l'on considère le travailleur en tant que consommateur, il a tout à perdre d'un Impérialisme impliquant le maintien de hauts prix. D'autre part, le niveau d'emploi assuré par une politique impérialiste n'est pas nécessairement supérieur à celui qui se situerait dans un monde libéral.

Il n'existerait donc aucun parallélisme entre les intérêts économiques des entrepreneurs et des travailleurs. Aussi Schumpeter se refuse-t-il à envisager la possibilité d'un Impérialisme de la classe ouvrière, et, de ce fait, l'Impérialisme d'un peuple [38]. Seule la classe bourgeoise, en raison de ses attaches précapitalistes, en serait le dépositaire et le promoteur. Schumpeter paraît toutefois avoir abandonné ce point de vue dans *Business Cycles* [39]. Il semble alors porté à admettre que l'Impérialisme puisse habiter tout un peuple, mais ceci n'implique pas que la classe ouvrière en retire un avantage économique. C'est l'ensemble de la population qui serait marqué par une tendance sociologique à l'Impérialisme dont la réalisation ne profiterait qu'au monopole.

Seul bénéficiaire de l'Impérialisme, le monopole, à moins qu'il ne soit pourvu de moyens de pression, paraît avoir assez peu de chances d'y entraîner une nation pacifique. Y parviendrait-il, on ne saurait considérer l'Impérialisme comme une

38. *Imperialism and Social Classes*, p. 115, en note.

39. *Business Cycles*, vol. 2, p. 696. — Voir à ce sujet l'introduction de Paul Sweezy, *Imperialism and Social Classes*, p. 16-19, et l'ouvrage de E. M. Winslow, p. 235.

conséquence du capitalisme, étant donné que le monopole n'en est pas issu.

b) *Le monopole est un produit du précapitalisme.*

Le jeu capitaliste conduit naturellement à la grande entreprise, mais non au monopole. L'apparition de celui-ci ne s'inscrit nullement dans un processus capitaliste. Le monopole suppose, en effet, une barrière douanière protectrice et il tire son existence de cette dernière. Or, il est évident que la politique protectionniste est très antérieure au capitalisme et ne s'est pas accusée avec celui-ci. Il suffit de se référer à la période mercantiliste. Les tarifs apparaissent au début de l'histoire comme une institution financière monarchique, assurant une exploitation perfectionnée du commerçant. Puis, ils ont servi des intérêts particuliers et leur maintien en a été demandé. En dépit des fluctuations de la politique économique, il est resté une tradition protectionniste qui est à l'origine du monopole. De plus, pour passer de l'existence du monopole à son comportement impérialiste, il faut tenir compte du fait qu'il est aux mains d'une bourgeoisie animée par un héritage précapitaliste.

Sans doute est-ce là la partie la plus contestable et, en tout cas, la moins convaincante de la démonstration schumpetérienne. Il suffisait de mettre en lumière les intérêts égoïstes du monopole et son impuissance à promouvoir un Impérialisme national. La mise à jour des origines du monopole permet, certes, de disculper totalement le capitalisme, mais n'ajoute rien au caractère sociologique de l'Impérialisme. On est en présence d'une démonstration supplémentaire de luxe, et son ingéniosité risque de nuire à la thèse d'ensemble.

La coupure que Schumpeter établit entre le capitalisme, et, de façon plus générale, l'économique et l'Impérialisme, demeure toutefois séduisante. Il nous apporte une méthode d'analyse fructueuse permettant d'explorer les soubassements des diverses aventures expansionnistes. Les attitudes de violence d'une économie dominante dépendraient moins de sa structure économique que du degré précapitaliste de sa structure sociale.

2° *La conception schumpetérienne à la lumière des faits.*

Il est d'abord évident que les phénomènes d'expansion violente sont très antérieurs au capitalisme. Le problème consiste

à établir si l'Impérialisme s'est aggravé avec lui, et il ne semble pas que l'histoire apporte une preuve irréfutable de ce processus. Encore faudrait-il démontrer qu'un Impérialisme moderne, même plus accusé, procède du capitalisme.

Le premier point, relatif à l'engendrement de l'Impérialisme par le capitalisme, ne mérite pas de discussion. Les marxistes, dans la mesure où ils assimilent l'Impérialisme à l'expansion violente, n'ont jamais soutenu cette thèse extrême. On peut même renverser la relation entre capitalisme et Impérialisme et montrer que le capitalisme est né, dans une certaine mesure, de poussées impérialistes. Les deux grandes éclosions du capitalisme aux XIIe et XVIe siècles confirment cette relation. Ce sont les Croisades et les grandes découvertes qui ont été à l'origine des deux mouvements capitalistes successifs. « C'est l'expansion maritime et coloniale des puissances européennes, écrit Henri See, qui semble avoir été le facteur le plus important dans la genèse du capitalisme moderne. »[40].

Il est également inutile de disculper certaines aventures annexionnistes du XIXe siècle de tout fondement économique. Les principales conquêtes qui se situent entre la fin du Premier Empire et le début de la décade 1880 n'ont rien d'impérialiste, même au sens donné par Schumpeter. Il suffit d'évoquer pour la France la conquête de l'Algérie et les premières infiltrations en Indochine. L'expansion n'est pas alors une fin en soi. C'est une résultante de divers épisodes. L'affaire d'Alger, qui s'explique sur le plan de la politique intérieure, se transforme en conquête à la suite des démêlés avec Abd-el-Kader. En Indochine, ce sont des missionnaires, puis un aventurier, Dupuis, qui entraînent successivement une conquête non concertée de la Cochinchine et du Tonkin[41].

C'est à partir des années 1880 que se pose vraiment le problème de la liaison du capitalisme et de l'Impérialisme. Le capitalisme atteint alors un stade propice à l'Impérialisme. Des études se rapportant aux expansions de cette période sont, d'ailleurs, le plus souvent rédigées sous le titre de l'Impéria-

40. Henri Sée, *Les origines du capitalisme moderne*, Armand Colin, p. 130.

41. On se référera notamment à l'excellent petit ouvrage d'Emile Tersen (*Que sais-je*, 1950) et au compte rendu qu'en apporte Jean Piel dans la revue *Critique* d'octobre 1951, sous le titre *Colonisation et Domination*.

lisme, et plus particulièrement de l'Impérialisme économique, même lorsqu'elles n'émanent pas d'auteurs marxistes [42].

En fait, il n'est pas déraisonnable de soutenir que l'on est alors plus proche d'un Impérialisme pur, à la Schumpeter, que d'un Impérialisme économique. Les facteurs économiques ont certainement revêtu une grande importance, mais ont surtout joué à titre de prétexte. Une étude objective des faits semble aller dans le sens de cette thèse. Raymond Aron, étudiant cette période, arrivera à une conclusion voisine de celle de Schumpeter. Certes, les Chancelleries des grandes puissances n'ont pas été insensibles aux intérêts des grandes puissances, mais elles s'en sont le plus souvent servi. « En dehors de la guerre des Boers, écrit Raymond Aron, aucune des entreprises coloniales qui suscitèrent en Europe des conflits diplomatiques de première importance ne furent inspirées par la recherche de profits capitalistes, toutes eurent pour origine des ambitions politiques que les chancelleries camouflaient en invoquant des motifs réalistes. En d'autres termes, la relation est le plus souvent inverse de celle que retient la théorie courante de l'Impérialisme : les intérêts économiques ne furent que le prétexte ou la justification, la cause profonde est la volonté de puissance des nations. » [43].

Il resterait à démontrer que l'annexionnisme et les débouchés qu'il implique ne constituaient pas une nécessité primordiale pour le capitalisme. Ceci exigerait une étude de la situation particulière de chaque économie dominante.

Or, on relèverait, dans le cas de la Grande-Bretagne, un Impérialisme animé par des capitalistes qui ont été plus mus par l'obsession de l'expansion que par des nécessités financières. Hannah Arendt, dans un ouvrage récent, *The Origins of totalitarianism* [44], nous présente un portrait saisissant de ces hommes d'affaires conquérants qui seraient à l'origine d'un Impérialisme dit capitaliste. Un personnage comme Cecil Rhodes est le type

42. On citera notamment les études de A. Viallate, *L'Impérialisme économique et les relations internationales pendant le dernier demi-siècle*, 1923; Lichtenberger et Petit, *L'Impérialisme économique allemand*, 1918; Léonard Woolf, *Economic Imperialism*, 1920, et l'ouvrage récent de Maurice Baumont, *L'essor industriel et l'Impérialisme colonial*, 1878-1904, P. U., 2e éd., 1949.

43. Raymond Aron, *Le mythe léniniste de l'Impérialisme*, dans les *Guerres en chaîne*, Gallimard, 1951, p. 69.

44. New-York, 1951.

même de l'impérialiste schumpetérien. Hannah Arendt nous rapporte un état d'âme de Cecil Rhodes. « L'expansion est tout », tel est le leit-motiv de Cecil Rhodes. « Et il tombait dans le désespoir, car chaque nuit il voyait au-dessus de lui ces étoiles, ces vastes mondes qu'il ne pouvait atteindre et qu'il aurait voulu annexer. »

Il serait également intéressant d'étudier le cas de l'Amérique qui se lance, à l'occasion du conflit avec l'Espagne, dans une politique impérialiste, alors qu'elle n'est manifestement pas dans un état de maturité économique. Il est curieux de constater que c'est la croyance en un surplus économique qui semble avoir incité les Etats-Unis à un impérialisme qui demeure du type schumpetérien. M. Viallate évoque la déclaration d'un Américain, Walter E. Weyl, qui exprime parfaitement les conditions psychologiques dans lesquelles se trouvaient alors les U. S. A. : « Psychologiquement aussi, nous étions mûrs pour une aventure impérialiste, car nous exagérions énormément les progrès que nous avions faits vers l'industrialisation, et nous avions pris les modes de penser européens. Nous crûmes soudainement que nous avions un excès de capitaux et que nous étions obligés de trouver des débouchés pour leur placement, comme pour notre industrie. Des éditoriaux en nombre considérable étaient publiés, présentant les mêmes arguments pour l'Impérialisme qui avaient été employés *ad nauseam* en Europe. Nous ne pouvions pas, disait-on, résister aux tendances économiques générales vers l'expansion. » On rappellera que Schumpeter n'a pas exempté les U. S. A. de toute tendance impérialiste, mais a seulement avancé qu'elle devait être plus atténuée que dans les pays européens.

Il n'est pas possible dans le cadre de cette étude, et il n'entre pas dans son objet, d'analyser les divers impérialismes. La poursuite de l'enquête historique nous conduirait sans doute à envisager des cas où des facteurs économiques ont joué un rôle déterminant. On peut parfaitement l'admettre sans souscrire à toutes les implications de la thèse marxiste. Keynes, à la fin de la *General Theory*, devait notamment insister sur les causes économiques de la guerre, bien qu'il n'oublie pas de faire état du sens belliqueux des peuples [45].

45. « Si les nations pouvaient apprendre à maintenir le plein emploi au moyen de leur seule politique intérieure (et aussi, faut-il ajouter, si leur population

D'ailleurs, le problème des causes de la guerre demeure ici secondaire. Notre but était de donner un sens à la notion d'Impérialisme, et celui que Schumpeter lui attribue apparaît à la fois précis et acceptable. Il ne s'agit pas de faire de cette notion une clef universelle, mais de la considérer comme un instrument d'analyse qui nous appelle à scruter la réalité sociologique que constitue chaque nation et que nous avons vue se manifester [46].

3° *Impérialisme sociologique et Domination.*

La combinaison à laquelle se prêtent la notion sociologique d'Impérialisme et celle de Domination apparaît sur plusieurs plans.

On peut d'abord être tenté de recourir à la notion d'Impérialisme pour étiqueter certaines manifestations de la Domination. Quels sont les phénomènes de Domination susceptibles

pouvait atteindre un niveau d'équilibre), il ne devrait plus y avoir de force économique importante capable de dresser les intérêts des divers pays les uns contre les autres. » *Théorie générale*, trad. G. de Largentaye, p. 395.

46. Pour l'étude des expansions actuelles, dites « impérialistes », on se référera à l'étude de la *Revue socialiste*, n° 35, et à la réponse apportée par les *Cahiers internationaux*. *La Revue socialiste*, cherchant à analyser la politique des U. S. A. à la lumière de la notion économique d'Impérialisme, montre que cette notion ne répond pas aux réalités présentes. L'étude souligne notamment que l'aide Marshall, qui serait susceptible de relever du vocable marxiste, a porté pour une part sur des produits pour lesquels la demande américaine n'était pas satisfaite. On ne saurait de même, à notre sens, parler d'Impérialisme en se référant à la notion schumpetérienne. On est en présence de faits qui échappent à l'analyse de l'Impérialisme, si l'on ne veut pas faire de ce terme une notion vide de sens.

Des discussions ont, d'autre part, été engagées sur le caractère impérialiste de l'expansion socialiste. Il est évident que la politique de l'U. R. S. S. ne relève pas de la notion marxiste, ce pays offrant une demande intérieure largement insatisfaite et n'étant donc pas contraint à rechercher des débouchés à l'extérieur. L'analyse exigerait que l'on recoure à la notion sociologique d'Impérialisme. On se référera notamment à l'étude de Lucien Laurat, *Du Komintern au Kominform*, Paris, *Les îles d'Or*, 1951.

Le cas de l'U. R. S. S. pose le problème plus général du lien entre le *Socialisme* et l'*Impérialisme*. Il a été étudié par Karl Renner et Ludwig Von Mises. Ce dernier, dans *Socialism, an Economic and Sociological Analysis*, estime que le système économique des Etats socialistes tend à engendrer l'Impérialisme (entendu au sens de recours à la force). En effet, l'absence d'un marché, donc d'un système de prix, empêche tout calcul économique. L'usage de la force devient alors le moyen de suppléer au calcul et de réparer les erreurs de production. On est donc en présence d'un Impérialisme défini quant à ses manifestations au sens de Schumpeter, mais possédant un soubassement économique. Pour une discussion générale du problème, voir Winslow, *op. cit.* (le sens dans lequel le socialisme peut devenir impérialiste). On se reportera également à une étude éditée en 1950 par le *Livre yougoslave* portant sur les relations internationales entre pays capitalistes et socialistes.

d'être dits impérialistes ? Toute action recourant à la violence mérite, sans aucun doute, ce qualificatif. Il désignerait une domination qui n'est pas contenue par des règles du jeu. L'absence ou la violation d'un cadre contractuel ou quasi contractuel présidant à la compétition serait le critère des relations impérialistes. Celles-ci mettraient en présence des parties rivales ne se considérant pas comme des partenaires.

Si l'on adopte cette définition, une domination s'exerçant dans un cadre accordant un avantage écrasant au leader échapperait au qualificatif fatidique. On sait tous les avantages qu'une économie dominante peut retirer d'un certain cadre douanier, monétaire ou financier. Il suffirait donc qu'il fût négocié et respecté pour que les relations économiques qui s'exercent en son sein ne soient pas impérialistes. Or, on peut envisager des situations où la règle du jeu, même négociée, se traduit par des inégalités excessives. On a pu évoquer par analogie le cas d'un joueur de tennis gaucher qui imposerait aux autres joueurs l'usage de la main gauche [47]. La transposition d'une telle inégalité dans le domaine des relations internationales est pensable dans tous les cas où la règle du jeu est consentie par le vaincu à la suite d'une guerre. Refuser le caractère impérialiste à des relations soumises à une règle du jeu, c'est oublier que cette dernière peut être établie à la suite d'une manifestation impérialiste.

Aussi, on peut se demander si la ligne de partage entre la domination impérialiste et non impérialiste, ne serait pas plutôt une question de degré d'exploitation. Nous avons souligné que si la domination inclut généralement l'exploitation, elle peut en être exempte. Une domination intelligente aura, en tout cas, le souci de la limiter, de façon à ne pas compromettre la croissance du dominé. Comme le fait remarquer François Perroux, l'économie dominante, pour maintenir ses positions et accroître ses avantages, doit nécessairement développer ou ressusciter la prospérité des économies qui lui vendent et lui achètent [48]. Une domination pensée jusqu'au bout serait antiéconomique et elle ne pourrait relever que d'un Impérialisme qui est par essence non capitaliste. Ainsi le vocable d' « impérialiste »

47. Jean Duret, *La crise générale du capitalisme*, *Cahiers internationaux*, février 1949.
48. *Notes sur le dynamisme de la domination*, *op. cit.*

désignerait toute exploitation bloquant la croissance du dominé. L'Impérialisme deviendrait synonyme d'une domination inintelligente.

En fait, il est toujours arbitraire et puéril de vouloir apposer des étiquettes, mais dans la mesure où on est conduit à le faire, c'est dans cette voie que l'on doit rechercher une ligne de démarcation.

On ne saurait évidemment limiter la notion d'Impérialisme au rôle de panonceau nous avertissant de la ligne à partir de laquelle cesse la domination non impérialiste. Elle offre surtout l'intérêt de nous éclairer sur les forces sociologiques qui animent l'économie dominante. L'analyse des tendances impérialistes de cette dernière doit aller de pair avec celle de ses préférences de structure et autres inclinations.

Repérer et mesurer les tendances impérialistes, c'est déterminer la propension des diverses économies dominantes à aller jusqu'aux limites de leur domination. La préférence de structure dégage une tout autre propension, puisqu'elle rend compte de la disposition à user de la domination dans un certain sens, en vue de réaliser un objectif « préféré ». Toutefois, ces deux notions, ainsi que les autres citées [49], ont ce point commun de considérer la nation comme une réalité sociologique.

L'analyse de l'Impérialisme n'offre évidemment un intérêt que dans la mesure où elle est opérée à l'échelle de la nation, et permet de déceler les degrés d'impérialisme divers. Certes, en deçà du groupe, on peut repérer un impérialisme inhérent à tout individu. Ernest Seillère s'est attaché à analyser cette tendance à l'expansion qui habite chaque être vivant, qu'il s'agisse de l'homme ou de la fourmi [50]. Il est évident que toute vie, comme le souligne François Perroux, qui a conservé sève et vigueur, porte en elle un certain impérialisme. Mais il s'agit alors d'une réalité bien différente, ne possédant pas de soubassement historique.

Enfin, la notion d'impérialisme est susceptible de jeter une lumière supplémentaire sur la genèse de la domination. Il va de soi qu'une tendance à l'Impérialisme ne peut s'exercer qu'à partir d'une situation de domination. Elle peut toutefois habiter des économies non dominantes et contribuer alors, si les

49. Voir ci-dessus.
50. Ernest Seillère, *La philosophie de l'Impérialisme*, 4 vol., Paris, 1903-1908.

conditions économiques s'y prêtent, à l'édification d'une structure adéquate. C'est dire que l'Impérialisme peut être accueilli parmi les dynamismes de la croissance. On s'est référé longtemps au seul dynamisme de la population, sans d'ailleurs en scruter toujours tous les aspects, qui sont autant qualitatifs que quantitatifs. Une population montante se traduit non seulement par une augmentation des producteurs et des consommateurs, mais par un accroissement du nombre des talents exceptionnels et un comportement de jeunesse. A ce dynamisme fondamental s'ajoutent d'autres forces de croissance, perçues à l'échelle macro-économique (dynamisme de la lutte des groupes sociaux), ou à la fois à l'échelle du groupe et de l'individu (dynamisme de l'innovation et de l'inégalité)[51]. Or, si l'Impérialisme ne se réduit pas à une volonté d'expansion commune à tout individu, mais constitue la marque d'un groupe et notamment d'une nation, il convient de l'introduire comme force de croissance spécifique, variable selon les économies.

Ainsi, plusieurs points de contact s'offrent à ces deux notions d'Impérialisme et de Domination. La présente étude s'est bornée à poser le problème de leur intégration, ce qui impliquait que le concept d'Impérialisme fût au préalable précisé.

L'Impérialisme prend un sens propre dans la mesure où il désigne des actes qui se situent à la marge de la domination et s'expliquent par une tendance irrationnelle à méconnaître les limites vitales d'autrui. Il procède d'une réalité sociologique extra-capitaliste.

Sous l'optique marxiste, au contraire, l'Impérialisme ne peut être circonscrit dans ses manifestations, et il ne découle pas d'une réalité mais est déduit des prémisses adoptées. A partir de celles-ci, son champ devient immense. Le principe des contradictions du système capitaliste étant posé, l'expansion se dénomme évasion, et l'Impérialisme apparaît partout où le capitalisme se montre. Il suffit que la domination soit exercée par un pays capitaliste pour qu'elle soit dite impérialiste, car elle assure toujours cette évasion sans laquelle le système s'effondrerait. Aux yeux des observateurs non marxistes, la notion d'Impérialisme apparaît alors comme une expression vide de

51. L'étude de ces divers dynamismes a fait l'objet d'un cours de M. François Perroux à l'Institut d'études politiques, 1949-1950.

sens. Elle n'exprime rien d'autre que le fait de la croissance, celle-ci impliquant toujours, pour une part, le recours aux relations internationales et l'exercice de la domination. C'est seulement à partir du moment où cette croissance s'opère au détriment des partenaires, compromettant ainsi son propre avenir, que l'on est en droit de parler d'Impérialisme. Une telle attitude ne peut relever que d'un capitalisme inconscient et qui tourne mal.

La domination tendant à devenir aujourd'hui plus consciente, le domaine de l'Impérialisme apparaît assez réduit. L'évolution, non marxiste mais réelle, rend l'Impérialisme désuet. Le temps où l'on disposait de poètes pour chanter l'Impérialisme et d'hommes d'Etat pour y recourir, sans même le déguiser, est révolu.

Le capitalisme n'est sans doute pas devenu meilleur mais plus rationnel en même temps que plus discret.

Même si cette notion d'Impérialisme devait surtout constituer un instrument d'analyse pour le passé, il convenait de dissiper l'équivoque qu'elle est susceptible d'introduire dans le monde contemporain, lorsqu'elle est utilisée sans discernement ou avec des intentions trop précises. Assimiler la domination à l'Impérialisme, c'est non seulement présenter, en toute circonstance, l'effet de domination comme un croquemitaine, mais encore admettre qu'il ne saurait exister de domination intelligente.

Michel Moret.

QUELQUES ASPECTS DE LA DIFFUSION INTERNATIONALE DES FLUCTUATIONS DE REVENU

« Ils ne mouraient pas tous, mais tous étaient frappés. » Sans aller jusqu'à assimiler l'instabilité conjoncturelle à l'épidémie ou, plus exactement, à l'épizootie de la fable, la question de la contagion des fluctuations économiques se pose.

Comment se fait-il, en effet, que, dans la plupart des grands pays, les tendances de conjoncture soient sensiblement identiques et les renversements presque parfaitement synchronisés [1] ? Comme pour les animaux malades de la peste, si nous pouvons poursuivre notre comparaison, la coopération s'impose, tant dans la recherche des responsabilités que dans l'étude des mesures à prendre à titre de remède, aussi bien qu'à titre de prévention.

Or, dès l'abord, en guise, en quelque sorte, de questions préalables, le problème de la propagation internationale des cycles économiques soulève deux séries de difficultés, l'une découlant de la nature même des cycles économiques et l'autre tenant à l'insuffisance des instruments d'analyse.

A. — Sur le plan restreint de l'économie interne, en effet, et en dehors de toute question de contagion internationale, le cycle semble déjà admettre plusieurs explications différentes, toutes plausibles — dans la mesure, du moins, où les théories présentées à son sujet sont des explications et non pas seule-

1. La concordance quasi parfaite est constatée, et même mesurée, par la plupart des auteurs récents. Cf. particulièrement Kuznets, *Secular Mouvements in Production and Price*, Houghton Miffin, New-York, 1930; Beveridge, *Full Employment in Free Society*, Londres, 1946, p. 283, et Dupriez, *Des Mouvements économiques généraux*, t. II, p. 499.

ment des descriptions — d'où découlent des politiques mutuellement exclusives [2].

Sur le plan international, d'autre part, la question même de la nécessité d'une transmissibilité pour expliquer la simultanéité et le parallélisme des fluctuations dans différents pays se pose.

Si, en effet, d'une part, les fluctuations sont, en quelque sorte, la rançon d'un certain stade de développement — cycle d'origine endogène — il est raisonnablement possible que ce stade de développement soit sensiblement le même dans plusieurs pays, et que, de ce fait, il y ait coïncidence de date dans les « traversées » des points critiques.

D'autre part, en ce qui concerne les fluctuations d'origine exogène, on peut admettre que le même choc extérieur — course aux armements ou, au contraire, reconversion, par exemple — se produise sensiblement en même temps dans différents pays.

La synchronisation plus ou moins parfaite des fluctuations de conjoncture n'implique donc pas nécessairement transmission [3].

Cependant, si cette transmission n'est pas la condition nécessaire du parallélisme des cycles, rien ne permet d'affirmer qu'elle n'existe pas.

D'une part, en effet, même en admettant cette transmission, les retards et les avances d'un pays sur l'autre et les décalages de conjoncture qui en résultent, la différence plus ou moins sensible des « dates-tournants » — dans la mesure où l'on

2. En langue française, cf., par exemple, Haberler, *Prospérité et Dépression*, S.D.N., Genève, 2e éd. 1943; Dupriez, *op. cit.*, H. Guitton, *Les Fluctuations économiques*, Sirey, Paris, 1951.

3. Dans les études statistiques et économétriques récentes, cette synchronisation est l'objet de trois approches différentes, se complétant et se précisant, d'ailleurs, l'une l'autre; des auteurs comme J. J. Polak (*The International Propagation of Business Cycles*, *Rev. of Econ. Stud.*, juin 1939, p. 79) partent des cycles nationaux pour définir le « Cycle mondial » qui est pour eux la somme de ces cycles nationaux affectés chacun d'un coefficient de pondération propre; d'autres, Mitchell et Burns, par exemple (*Measuring Business Cycles*, 1946), procèdent de façon inverse : ils partent d'un « Cycle-référence » pour calculer ensuite les coefficients de corrélation de chacun des cycles nationaux; pour d'autres auteurs, enfin — les plus récents — le cycle de référence est celui du marché dominant (Cf. O. Morgenstern, *On the International Spread of Business Cycles*, *Journ. of Pol. Econ.*, août 1943, p. 301, et *La propagation internationale des cycles économiques*, *Econ. appl.*, 1949, 3-4, p. 593, ainsi que F. Perroux, *Esquisse d'une théorie de l'économie dominante*, *Econ. appl.*, 1948, 2-3, p. 243.

s'entend pour les déterminer — peuvent s'expliquer par les délais de cette transmission, l'inertie ou la résistance des structures économique[4] ou, même, politiques des différents pays.

D'autre part, toujours en supposant la contagion de l'instabilité, ces diversités d'ordre structurel, le caractère plus ou moins complexe des économies, leur situation plus ou moins nette de domination ou de dépendance à l'égard de l'étranger peuvent également expliquer les différences d'amplitude des fluctuations conjoncturelles d'un pays à l'autre.

De plus, qu'il s'agisse de fluctuations ayant leur origine dans un système économique national ou, au contraire, de fluctuations nées d'un choc extérieur propre à un pays également déterminé, il est clair que les variations de revenu qu'elles entraînent ont des conséquences sur le plan international où elles se traduisent par des modifications dans les mouvements de marchandises et de capitaux intéressant le pays où elles se produisent.

De plus, encore, en dehors même de ces conséquences d'ordre réel, une modification du revenu ou un choc économique ou politique quelconque propre à un pays est susceptible d'induire à l'étranger des mouvements psychologiques qui, à travers prévisions et spéculations, en particulier, se concrétiseront dans la conjoncture internationale.

Ce chevauchement de fluctuations proprement nationales et de fluctuations induites, en quelque sorte « attrapées », à la suite d'une modification de revenu à l'étranger est un nouveau facteur de complications.

En effet, un jeu d'action et de réactions réciproques se déclenche, les forces induites s'additionnant aux forces internes ou les contrecarrant, et la conjoncture plus ou moins nationale qui en est la résultante fait naître des problèmes d'imputation difficile, peut-être même impossibles à résoudre.

De plus, la nature de l'impulsion, l'endroit et le moment où elle se produit, les autres forces avec lesquelles elle entre en conflit et, en particulier, leur stade de développement et leur amplitude diffèrent à chaque instant.

Toute généralisation est, par conséquent, hasardeuse, chaque exemple que l'on pourrait citer tenant du cas particulier.

(4) Cf. sur ce point, J. Akerman, *L'analyse structurelle des variations économiques*, *Bull. Inst. Rech. Econ.*, décembre 1948, p. 505 et suiv.

B. — A toutes ces complications s'ajoute encore une nouvelle difficulté : l'insuffisance des instruments d'analyse :

D'une part, pour la plupart des pays, la carence complète ou, tout au moins, l'incertitude des statistiques relatives aux échanges internationaux est manifeste.

D'autre part, les statistiques plus récentes présentent-elles un meilleur coefficient de sécurité ? Même en tenant compte de leur insuffisance sont-elles plus utilisables pour l'étude qui nous intéresse ? On peut en douter.

En effet, les divergences de nomenclature, les différences de classement et, surtout, de base d'estimations de pays à pays et leurs fréquents changements compliquent singulièrement leur maniement.

De plus, elles ne fournissent que des chiffres globaux qu'il conviendrait — si cela était possible — de déblayer pour tenir compte des changements de structure [5] et des accidents économiques et politiques, ainsi que, plus simplement, des fluctuations saisonnières, des cycles mineurs (Kitchin-Crum) et des tendances de longue et de très longue durée (Kondratieff) [6].

Une fois cette épuration effectuée — toujours en supposant qu'elle soit raisonnablement possible [7] — pourrait-on estimer disposer de chiffres correspondant aux seules fluctuations cycliques ? Non, semble-t-il. Il faudrait encore opérer de nouvelles ventilations pour éliminer les conséquences des réactions de politiques et les décalages plus ou moins constants relevant des inerties d'ordre structurel, elles-mêmes plus ou moins permanentes.

En fait, sur le plan d'une étude concrète et pratique, le problème paraît insoluble. Cette carence ou, du moins, cette insuf-

(5) Cf. sur ce point, J. Akerman, *op. cit.*

(6) Sur les trois catégories fondamentales de fluctuations cycliques, cf. J. Schumpeter, *The Three Cycle-Schemas*, *Readings in Business Cycle Theory*, p. 12.

Pour être complet, il faudrait aussi ajouter les cycles spéciaux étudiés avec intérêt ces dernières années : cycles de la production agricole (cycle du blé ou du porc), cycles du bâtiment (15 à 20 ans), cycles de réinvestissement, cycles de stockage (3 ans 1/2), qui ont été tout spécialement étudiés par L. A. Metzler, (*Rev. of. Econ. stat.*, 1941, p. 113 et suiv., et 1947, p. 1 et suiv., etc.).

(7) Sur quelques-unes des difficultés, cf. J. Tinbergen, *Le mécanisme des cycles vu par un économètre*, *Econ. appl.*, juillet-décembre 1949, p. 417 et suiv.; P. S. Labini, *Le problème des cycles économiques de longue durée*, *Econ. appl.*, juillet-décembre 1950, p. 481 et suiv. et A. Marchal, *Méthode scientifique et science économique*, t. I, *Le conflit traditionnel des méthodes et son renouvellement*, Paris, édit. Th. Génin, 1952, p. 194 et suiv.

fisance des instruments d'analyse à laquelle se heurte la Science économique rappelle, semble-t-il, les difficultés analogues qu'ont rencontrées et déjà traversées d'autres sciences. La physique, par exemple, arrivée à un certain stade de développement, a dû, en quelque sorte, piétiner sur place en attendant la mise au point d'un appareil de recherche à la hauteur de ses nouveaux besoins, en l'occurrence des mathématiques [8]. La Science économique butte ici également sur un manque de moyens d'investigation sûrs. Il y a, en quelque sorte, si nous pouvons risquer cette expression, un goulot d'étranglement « méthode » [9].

Au stade actuel des possibilités d'analyse, par conséquent, une étude tant soit peu approfondie de la propagation internationale des cycles économiques semble, provisoirement du moins, devoir rester abstraite.

Mais alors, puisque nous sommes ainsi « consignés » sur le plan de la théorie, pourquoi ne pas nous contenter de décrire cette propagation en complétant l'analyse des séquences de l'économie interne et des facteurs qui influencent leurs composantes par l'introduction de données et de facteurs relevant de l'économie internationale ?

On intégrerait dans la chaîne d'actions et de réactions plus ou moins multipliées : Consommation, Revenu, Investissements, les importations et les exportations, tant de marchandises que de capitaux, et l'on pourrait ainsi décrire les fluctuations de revenu et leur propagation sur le plan international comme on les décrit sur le plan national.

Cependant, une telle méthode serait insuffisante.

L'économie mondiale n'est pas une synthèse homogène des différentes économies nationales. Elle est, au contraire, une marquetterie de centres d'activités diversifiés aux cloisonnements plus ou moins étanches.

D'une part, en effet, en dehors même de la question élémentaire du coût des transports, les facteurs de production, capital et travail, ne sont pas parfaitement fluides entre les différentes économies nationales. D'autre part, chacune de ces économies a non seulement un système monétaire autonome mais encore,

8. Cf. Louis de Broglie, *Savants et Découvertes*, Paris, 1951.
9. Sur l'importance de ce fait et les possibilités de progrès, cf. A. Marchal, *op. cit.*, p. 254 et suiv.

et surtout, sa structure[10] et son dynamisme propre, à quoi s'ajoute une souveraineté d'action[11].

A ce propos, précisons que cette étude, qui veut être restreinte aux grands courants de la propagation internationale des cycles économiques, aura pour base un certain nombre d'hypothèses simplificatrices.

Nous les signalerons au cours de notre développement. Soulignons dès maintenant, cependant, les deux principales d'entre elles : nous ferons abstraction, d'une part, des mouvements de capitaux et, d'autre part, des conséquences dues aux politiques, qu'il s'agisse de politiques « d'action » (ou « d'agression ») tendant à aggraver, ou même à créer, la fluctuation — Beggar my Neighbour Policy — ou de politiques de « réaction » (ou de « défense »), tendant à réduire la vulnérabilité de l'environnement[12].

Il ne peut être question, en effet, d'étudier dans le détail tous les aspects du processus de contamination de la perturbation et de suivre les multiples tours et détours que lui imprime la nature particulière de l'économie internationale.

Nous nous contenterons de faire, en quelque sorte, une coupe dans ce nœud compliqué de séquences liant les différentes économies entre elles, séquences à travers lesquelles elles s'envoient et se renvoient la fluctuation après l'avoir plus ou moins déformée.

Nous nous proposons, en effet, de nous placer, dans une première section, du côté de l'émission de la fluctuation pour passer ensuite, dans une seconde section, du côté de sa réception.

I. — L'émission de la fluctuation.

A toute impulsion tendant à faire varier le revenu d'une nation, quelle que soit son origine — qu'il s'agisse d'un processus wicksellien ayant pris naissance dans le système économique lui-même ou déclenché par un choc extra-économique,

10. Cf. J. Akerman, *op. cit.*

11. Pour le regroupement de ces différentes causes de disparités, hétérogénéité géographique, hétérogénéité politique et hétérogénéité monétaire, cf. M. H. Guitton, *Cycle et Milieu International*, *Rev. Econ.*, décembre 1950, p. 523 et suiv.

12. Nous nous proposons de réserver à des études ultérieures le rôle de ces deux facteurs dans la propagation internationale des fluctuations de revenu.

que cette impulsion soit purement nationale ou qu'elle soit le résultat d'une contamination de l'étranger influençant le revenu interne par l'intermédiaire du mécanisme dont nous tentons de dégager les grands axes —, correspond une nouvelle situation de la demande et de l'offre internes ainsi que de la psychologie générale qui tend à se répercuter à l'étranger à travers une modification des mouvements de marchandises et de capitaux.

En ce qui concerne les mouvements de marchandises — auxquels, comme nous l'avons annoncé, sera restreinte cette étude —, les conséquences qu'entraîne pour eux une fluctuation de revenu se produisant dans un pays déterminé les transforment en agents propagateurs de cette fluctuation. Une modification des importations et des exportations d'un pays provoque, en effet, à l'étranger des modifications de revenu, non seulement directement par une modification du volume de la demande et de l'offre et, de là, des quantités échangées, mais encore indirectement par l'intermédiaire d'une modification des prix et, de là, des termes de l'échange.

A. — Qu'une modification du revenu entraîne une modification de la consommation — dont l'importance dépend de la propension marginale à consommer — et, de là, directement et indirectement, immédiatement et à plus long terme, une modification des importations, c'est le premier canal de transmission du flux expansionniste ou déflationniste auquel on pense.

Le facteur déterminant la force de contagion par cette voie est la propension marginale à importer, puisque c'est elle qui, en fait, détermine la variation du revenu induite à l'étranger.

Or, il est évident que l'on peut ici décalquer le jeu du multiplicateur jouant sur le plan national en matière d'investissements. Il est ainsi possible d'avancer la proposition suivante :

Plus la propension marginale à importer est forte, plus la contagion de l'impulsion originale sera rapide.

C'est en effet cette propension qui détermine le coefficient de fuite, d'injection à l'étranger à chaque tour de circuit.

D'autre part, il est aussi évident que :

Plus la propension marginale à importer est forte,

moins la modification du revenu qui tendrait « en milieu neutre » [13] *à être définitive sera importante.*

Plus la propension marginale à importer du pays perturbateur est forte, en effet, plus cette perturbation se propagera à l'étranger, et cet « étalement » lui fera perdre de sa vigueur.

Cependant, même en supposant une forte propension à importer, les effets de la perturbation peuvent ne pas se disperser. Ce sera le cas si toutes les importations, ou, tout au moins, une grande part, proviennent d'un pays déterminé qui se trouvera ainsi seul à recevoir le courant perturbateur. Et si ce pays, de plus, a lui-même une faible propension à importer, la perturbation s'en trouvera davantage localisée et ses effets, par conséquent, davantage concentrés, et, de ce fait, plus sensibles.

Il faut donc rectifier, ou, plus exactement, compléter notre conclusion :

Toutes choses égales par ailleurs et dans l'hypothèse d'un milieu neutre, le nouveau niveau de revenu d'équilibre qui tendrait à s'établir à la suite de la fluctuation serait d'autant moins différent du niveau d'équilibre précédent :

— que la propension marginale à importer du pays perturbateur est forte;

— que les pays qui sont ses fournisseurs sont nombreux;

— et que leur propre propension marginale à importer est forte.

A ce stade de notre raisonnement, nous sommes astreints à deux précisions : d'une part, « toutes choses égales par ailleurs », parce que les importations ne sont pas les seules variables propageant les fluctuations de revenu; d'autre part, « en milieu neutre », parce que, non seulement il ne s'agit pas là d'une influence isolée, mais encore il ne s'agit pas non plus d'une influence à sens unique : c'est une action primaire qui sera suivie, comme nous le verrons, d'une action en retour à

13. « En milieu neutre », c'est-à-dire en supposant qu'aucune nouvelle perturbation ne survienne et ne trouble le processus en cours avant son achèvement, et que, par conséquent, la fluctuation étudiée soit seule responsable du nouvel équilibre. Nous éliminerons un peu plus loin cette hypothèse.

travers une modification des importations des pays contaminés, c'est-à-dire, en partie, des exportations du pays d'où émane l'impulsion originale.

De plus, en dehors de ce jeu d'actions et de réactions, un nouveau choc, une nouvelle émission, pourraient survenir dont les effets se mêleraient et s'additionneraient aux effets de l'émission précédente ou, au contraire, les contrecarreraient, arrêtant ou déformant les tendances créatrices de l'équilibre.

Mais si en ce qui concerne les importations, envisagées en tant que variables propageant à l'extérieur les fluctuations de revenu interne, c'est la propension marginale qui est la clé du mécanisme, cette propension est insuffisante pour définir la gravité de la perturbation [14].

La propension marginale à importer n'est, en effet, qu'un rapport entre la variation du revenu interne et la variation des importations, c'est-à-dire du revenu exporté, alors que c'est la valeur absolue de cette fluctuation induite à l'étranger qui semble intéressante au premier chef.

Or, de quoi dépend cette valeur absolue ? De la variation du revenu interne, certes, puisque la variation des importations en est un pourcentage. Mais aussi du contenu et de la nature de ces importations et, de là, de l'élasticité de la demande qui les concerne par rapport au revenu, c'est-à-dire, en fait, de la sensibilité de cette demande [15].

Une élasticité par rapport au revenu plus grande (ou plus petite) que l'unité signifie, en effet, que la variation des dépenses faites sur les importations est plus (ou moins) que proportionnelle à la variation du revenu.

Par conséquent, un pays dont le revenu national serait particulièrement instable et dont l'élasticité de la demande d'importation par rapport au revenu serait forte, constituerait évidemment pour l'économie mondiale une source de perturbations [16].

D'autre part, la gravité de la perturbation dépend encore,

14. Cf. Heinrich Rittershausen, *Plein Emploi et Commerce Extérieur*, *Econ. Appl.*, juillet-décembre 1951, p. 411 et suiv.

15. Sur la notion de « sensibilité », cf. H. Guitton, *op. cit.*, p. 253 et suiv., et sur sa quasi-équivalence avec celle d' « élasticité par rapport au revenu », cf. R. Nurkse, *Domestic and International Equilibrium*, *New-Economics*, New-York, 1947, p. 264 et suiv.

16. D'où la notion récente de « Responsabilité » des économies présentant ces caractères.

peut-être même surtout, de la place et de la part du pays perturbateur, en tant qu'acheteur, sur le marché mondial.

Ces constatations nous permettent de préciser ce nouveau stade de notre raisonnement en énonçant :

La perturbation émise à l'étranger à la suite d'une variation du revenu interne est d'autant plus forte :

— que l'élasticité par rapport au revenu de la demande d'importation du pays dont elle émane est forte,

— et que sa part dans le commerce d'exportation des autres pays est importante.

A ce point de vue, notons — bien que nous entreprenions ici une étude purement théorique — la menace d'instabilité que constitue la substitution des Etats-Unis à la Grande-Bretagne en tant qu'économie dominante sur le plan de l'économie mondiale.

Non seulement, en effet, le revenu des Etats-Unis est particulièrement sensible et l'élasticité de leur demande d'importations par rapport au revenu est la plus forte du monde et a tendance à augmenter encore [17], mais, de plus, leur part dans le commerce international est passé de 9 % en 1938 à 13 % en 1948.

Cette situation a déjà manifesté ses inconvénients au cours de la « réadaptation économique » du premier semestre 1949. Pour une diminution du revenu national américain de 0,8 %, on constate une diminution des importations de 4,7 % correspondant, sur le plan des paiements internationaux, à 500 millions de dollars du moins pour six mois [18].

Précisons qu'il faut bien nettement distinguer les inconvénients d'une forte élasticité de la demande d'importations par rapport au revenu et ceux d'une faible élasticité de cette même demande par rapport au prix (celle des Etats-Unis présentant, d'ailleurs, également cette seconde caractéristique) [19].

17. Du fait que le commerce d'importation des Etats-Unis a lieu principalement sur la base d'une division verticale du travail (ses importations étant essentiellement constituées de matières premières), le principe d'accélération vient aggraver et amplifier la perturbation émise à l'étranger.

Les perspectives d'avenir ne laissent malheureusement pas prévoir une amélioration sur ce point (cf. W. Leontieff, *Les tendances futures éventuelles des relations économiques internationales des Etats-Unis*, *Rev. écon.*, mai 1951, p. 271 et suiv.).

18. Cf. *Survey of Current Business*, 1950.

19. Cf. sur ce point, Imre de Vegh, *Imports and Income in the U.S. and*

B. — Cependant, comme nous l'avons dit, les variations des importations ne sont pas le seul canal de propagation des fluctuations de revenu.

Si, en effet, la concrétisation immédiate d'une modification du revenu interne d'un pays est une variation de ses importations, une variation de ses exportations ne tardera pas à se produire, non seulement indirectement par suite de la modification de revenu induite à l'étranger, et de là, des importations des pays intéressés, c'est-à dire, en partie, des exportations du pays perturbateur, mais encore directement, par suite de facteurs d'ordre purement interne.

Il faut, d'ailleurs, noter que ces deux séries de facteurs — facteurs relevant de l'étranger et facteurs d'ordre interne — jouent en sens inverse et qu'il est probable qu'ils n'interviennent pas en même temps.

Si la modification du revenu est une diminution, à cette diminution va correspondre non seulement une réduction des importations, mais aussi, très vraisemblablement — étant donné la probabilité de leur flexibilité[20] — une baisse des prix internes, et de là, tout aussi vraisemblablement — étant donné la probabilité d'une demande élastique —, une tendance à l'augmentation des exportations, tendance qui aura pour effet immédiat une réduction du revenu à l'étranger s'ajoutant à celle déjà induite — ou qui va être induite — par la réduction des importations.

En face de cette nouvelle voie de propagation des fluctuations de revenu, nous devons nous poser les mêmes questions que celles auxquelles nous avons répondu à grands traits pour les importations. Quels sont, du côté de l'émetteur, pour rester dans notre optique actuelle, les facteurs qui entrent en jeu dans le processus de contamination et les conditions d'ordre structurel qui rendent cette contamination maxima ?

Canada, Rev. of Econ. stat., août 1941, p. 130 et suiv.; Randall Hinshaw, *American Prosperity and the British Balance of Payements Problem*, *Rev. of Econ. Stat.*, février 1945, p. 1 et suiv., ainsi que Tse Chung Tchang, *International comparison of Demand for Imports*, *ibid.*, p. 53 et suiv., et *The British Demand for Imports in the Inter-War Period*, *Econ. Journ.*, juin 1946, p. 197 et suiv.

20. Sur ce point, cf. G. C. Means, *Industrial Prices and their Relative Flexibility*, *Sen. Doc.*, 13, 74 th Cong., 1st Sess., Washington, 1933; S. Nelson, *Price Flexibility*, T.N.E.C. Monograph I, Part. I, chap. II, et O. Lange, *Price Flexibility and Employment*, Cowles Commission, 1944.

En dehors de la question immédiate de l'élasticité de la demande étrangère — élasticité par rapport aux prix — et de celle à plus long terme de sa sensibilité, puisque, ne l'oublions pas, le revenu de l'étranger est — ou va être — atteint par le canal de la modification des importations du pays perturbateur [21], les facteurs essentiels déterminant la réponse du volume des exportations à une réduction de leur prix sont, d'une part, la nature de ces exportations et, d'autre part, l'élasticité de l'offre.

A cette nouvelle étape de notre étude et du point de vue restreint auquel elle se situe, nous pouvons préciser ainsi notre pensée :

> *Toutes choses égales par ailleurs, la réduction du revenu induite à l'étranger sera d'autant plus forte :*
> *— que l'offre de biens exportables est élastique;*
> *— que la nature de ces biens est telle qu'ils portent directement ou indirectement préjudice à la production et par conséquent au revenu des pays qui les importent* [22].

Nous n'avons pas l'intention dans le cadre de cette étude, comme nous l'avons indiqué, de pousser notre raisonnement jusqu'aux conséquences dernières, directes et indirectes, de cette augmentation des exportations et de sa traduction en matière de revenu. Cela, en supposant que nous ne nous perdions pas, dépasserait le caractère de cette étude qui ne cherche qu'à dégager les grandes lignes de la propagation internationale des fluctuations économiques.

Il est cependant nécessaire de souligner la multitude des facteurs en présence et la diversité des résultats possibles — après le temps nécessaire à un certain nombre d'adaptations — en ce qui concerne non seulement l'amplitude des fluctuations, mais même leur sens. En effet, dans la mesure — qui n'a rien d'invraisemblable — où les conditions générales, en particulier la nature des exportations et la situation de leur demande et de leur offre [23], permettent une augmentation en volume

21. Ces deux facteurs relevant de l'étude la vulnérabilité des « pays récepteurs » que nous avons renvoyée à notre seconde partie.

22. Comme nous l'avons annoncé, nous faisons abstraction d'une éventuelle politique de défense, en particulier l'instauration de barrières quantitatives, visant à faire échec à la contamination.

23. En fait, leur élasticité par rapport au prix.

plus que proportionelle à la réduction de prix, le revenu du pays perturbateur, qui subissait à l'origine une contraction, peut finalement se trouver en expansion [24]. De ce fait, le processus initial est renversé ou, plus exactement — car il ne peut y avoir de réversibilité pure et simple [25] — un nouveau processus se déclenche tendant vers un nouvel équilibre jusqu'à ce qu'un fait nouveau — qui ne manquera pas de survenir — vienne le défigurer.

C. — D'ailleurs, en faisant intervenir les prix, nous avons, en quelque sorte, mis le doigt sur un nouvel aspect de la propagation internationale des cycles économiques : les termes de l'échange.

Quelle est l'influence d'une modification du revenu d'un pays sur les termes de l'échange de ce pays et en quoi une nouvelle situation de ces termes de l'échange peut-elle servir d'agent propagateur de la fluctuation ?

Pour répondre à cette question, il semble qu'il faille sérier les difficultés et étudier successivement deux stades du processus.

Conservons l'hypothèse d'une réduction du revenu interne entraînant une baisse des prix des exportations.

Dans l'immédiat, toutes choses égales par ailleurs, cette baisse des prix des exportations n'est pas contrebalancée par une baisse des prix à l'étranger et, par conséquent, des prix des importations pour le pays perturbateur. Cette évolution des termes de l'échange lui est défavorable et ses conséquences dans sa balance des paiements s'additionnent aux tendances déjà existantes et les renforcent.

Cependant, comme nous l'avons déjà dit, ce n'est là qu'un stade du processus. Une fois le revenu à l'étranger effectivement atteint, les prix des importations du pays perturbateur — étant donné la probabilité de leur flexibilité — baisseront plus ou moins rapidement et la tendance de l'évolution des termes de l'échange sera à l'amélioration et à la cessation de l'appui à la contamination.

24. Bien entendu, comme nous l'avons précisé, cette possibilité d'expansion ne se conçoit qu'avec un décalage, l'augmentation en volume étant postérieure à la réduction du prix.

25. Cf. A. Marchal, *Méthode Scientifique et Science Economique*, t. I, *Le Conflit traditionnel des méthodes et son renouvellement*, Paris, édit. Th. Génin, 1952, p. 120 et suiv.

Le rôle que peuvent jouer les termes de l'échange dans la propagation internationale des cycles économiques ainsi sommairement décrit, il reste à préciser, comme nous l'avons fait pour les autres chaînons de contamination, les facteurs qui commandent la part effective qu'ils prennent dans cette contamination.

En dehors des facteurs auxquels nous avons fait allusion en matière de revenu global, en particulier la nature des marchandises échangées et les différentes élasticités qui les concernent, un nouveau facteur semble ici jouer un rôle clé : la situation plus ou moins dominante de l'économie perturbatrice[26].

Toutes choses égales par ailleurs, en effet, plus une économie est dominante, plus elle peut agir sur ses termes d'échange, et moins, par conséquent, elle les laissera évoluer à sa défaveur.

Nous pouvons donc avancer :

> *La fluctuation induite à l'étranger sera d'autant plus grave que l'économie perturbatrice détient une situation de domination d'où découle effectivement, soit une tendance à la baisse du prix de ses importations, soit une tendance à l'augmentation du prix de ses exportations ou, au moins, du revenu en provenant, à travers une augmentation de leur volume.*

Mais puisque nous avons exclu de cette étude les mouvements de capitaux, il semble que la différence entre économie dominante et économie dominée sur le plan de la propagation internationale des cycles économiques, se traduise surtout dans la vulnérabilité à la contagion de la fluctuation. Nous retrouvons donc plus en détail la question de la domination dans notre seconde section à laquelle nous arrivons maintenant.

26. Sur la notion de « domination » et les caractéristiques de la situation à laquelle elle correspond, cf., évidemment, F. Perroux, *Esquisse d'une théorie de la domination*, déjà citée. *Econ. appl.*, avril-septembre 1948, p. 243 et suiv.; *L'effet de domination dans les relations économiques*, *Hommes et Techniques*, janvier 1949, et *Notes sur le dynamisme de la domination*, *Econ. appl.*, avril-juin, 1950, p. 245 et suiv.

II. — La réception de la fluctuation.

Nous avons vu à grands traits pour quelques voies de contamination quels sont les facteurs qui intensifient l'induction à l'étranger de la perturbation du revenu. Nous changeons maintenant d'optique en étudiant du côté des pays récepteurs les facteurs qui déterminent le degré de vulnérabilité à cette induction [27].

Reprenons pour cela les trois canaux empruntés par la fluctuation auxquels nous avons limité cette étude.

A. — Une réduction des importations du pays perturbateur signifie une réduction des exportations des pays récepteurs. Ces exportations, inutile de le dire, comprennent les exportations invisibles qui sont, même pour certains pays, le poste essentiel et qui, de plus, étant donné leur élasticité et leur sensibilité [28] particulièrement fortes, constituent une des grandes variables du revenu.

Conservons l'hypothèse d'une réduction du revenu dans le pays perturbateur.

Ce que nous avons déjà constaté dans notre première section relativement à l'intensité de l'émission nous permet d'énoncer directement à titre, en quelque sorte, de corollaire :

> *Dans l'immédiat, les conséquences de cette réduction, en quelque sorte primaire, du revenu des pays contaminés sont d'autant plus graves :*
>
> *— que ces pays sont moins nombreux;*
>
> *— que leurs exportations ont une place importante dans leur revenu;*
>
> *— que la nature de ces exportations les rend particu-*

27. Cette optique est celle de la plupart des études sur la propagation internationale des fluctuations économiques. Cf. par exemple, J. J. Polak, *op. cit.*, et *The International Propagation of Business Cycles*, *Rev. of Econ. Stud.*, 1939; S. Laursen, *International Propagation of Business Cycles*, Harvard, 1941; Forcheiner, *The Short Cycle and its International Aspects*, *Ox. Econ. Pap.*, mars 1945; Nurkse, *op. cit.*, et *International Monetary Policy and the Search for Economic Stability*, *Am. Econ. Rev.*, 1947, sup.; J. Robinson, *The Foreign Exchanges*, *Readings in the Theory of International Trade*, New-York, 1949; W. A. Salant, *Foreign Trade Policy and Business Cycles*, *Readings cit.*

Une bibliographie extrêmement complète est donnée par M. H. Guitton dans son ouvrage *Les fluctuations économiques*, déjà cité, p. 455, ainsi que dans son article *Cycle et milieu international*, *Rev. écon.*, décembre 1950, p. 526 et 537.

28. C'est-à-dire, en fait, l'élasticité de leur demande par rapport au prix et par rapport au revenu.

lièrement sensibles à une modification du revenu du pays demandeur;

— que leur courant d'exportations est davantage tourné vers le pays perturbateur;

— qu'il est difficile de trouver d'autres clients ou d'élargir le débouché interne,

— et que l'offre est moins élastique.

A plus long terme, tous ces facteurs concourent directement à une baisse des prix, ajoutant leur action aux autres facteurs jouant indirectement dans le même sens.

Mais de ce côté de notre étude, étant donné la réduction préalable du revenu dans le pays importateur, cette baisse du prix des exportations n'a pas, ou a très peu de chances d'entraîner — avec le décalage dans le temps que nous avons déjà signalé — une augmentation de leur volume suffisante pour, en quelque sorte, rattraper la réduction initialement provoquée. La baisse du revenu sera plus ou moins forte selon le jeu des facteurs que nous avons signalés, mais il ne semble pas qu'un renversement de tendances soit à envisager, au moins à ce stade du processus [29].

Bien qu'il soit trop simple d'assimiler purement et simplement domination à dépendance, monopole ou — et — forte industrialisation, le jeu de ces facteurs déterminant les chances de contamination et l'importance des dommages qu'elle est susceptible de provoquer met en lumière la réceptivité particulière de l'économie dominée et la quasi-invulnérabilité de l'économie dominante du fait de l'assymétrie des positions et de l'irréversibilité des relations [30].

En particulier, en ce qui concerne le facteur qui nous retient actuellement, la réduction des exportations, la place relativement faible des exportations dans son activité permettent à l'économie dominante de ne pas ressentir pratiquement dans son revenu une réduction de ses exportations à la suite d'une fluctuation de revenu à l'étranger. Pour une économie dominée

29. Rappelons que nous faisons abstraction des mesures de politique qui pourraient éventuellement être prises, en l'occurrence une dévaluation. Sur ce point, cf. A. C. L. Day, *Devaluation and the Balance of Payments*, *Economica*, novembre 1950, p. 431 et suiv.; J. Weiller, *Echanges extérieurs et politique commerciale*, *Rev. écon. pol.*, mars-juin 1951, p. 453 et suiv., ainsi que R. Kahn, *The Dollar Shortage and Devaluation*, *Econ. int.*, février 1950, p. 89 et suiv.

30. Cf. F. Perroux, *op. cit.*

au contraire, étant donné la structure et la nature de ses exportations — et, par conséquent, leur élasticité par rapport au prix et par rapport au revenu — non seulement une fluctuation de revenu se produisant à l'étranger entraînera une forte réduction de ses exportations, mais encore cette réduction pourra être, sur le plan revenu, une véritable catastrophe [31].

B. — Cette opposition, quant à la réceptivité à la fluctuation, entre économie dominante et économie dominée, se retrouve en ce qui concerne les autres facteurs de la propagation internationale des cycles économiques, en particulier la modification des importations des pays contaminés à laquelle nous arrivons maintenant.

L'importance de la perturbation induite par l'intermédiaire d'une modification des importations des pays contaminés, c'est-à-dire des exportations du pays émetteur — en l'occurrence les « chances » de leur augmentation, puisque nous avons conservé l'hypothèse d'une réduction de revenu et d'une baisse de prix dans le pays émetteur — relève, elle aussi, d'une série de facteurs qui doivent être précisés.

C'est cependant l'élasticité par rapport au prix de la demande d'importations qui jouera dans ce domaine le rôle essentiel. Non seulement elle détermine la vigueur de la fluctuation induite dans le revenu de pays importateurs, mais encore son sens.

Si, en effet, cette élasticité est inférieure à l'unité, l'action exercée dans le pays importateur peut être expansionniste. Du fait que la baisse du prix des importations n'entraîne pas une augmentation de leur volume, le pouvoir d'achat nécessaire aux acquisitions à l'étranger est réduit, et le surplus dégagé peut aller stimuler la production interne. Ce sont les « chances » respectives de l'effet de substitution et de l'effet de revenu ainsi que celles de l'élasticité de l'offre interne qui, dans cette hypothèse, détermineront le comportement réel de l'économie « contaminée ».

31. Pour des exemples récents, cf. V. Malach, *External Determinants of the Canadian Upswing* (1921-1929), *Can. J. Econ. Pol. Science*, février 1951, p. 50 et suiv.; R. Froment, *Le revenu national et la balance des paiements* (1948-1949-1950), *Rev. écon. pol.*, mars-juin 1951, p. 197 et suiv., et J. Weiller, *Les tendances de longue durée des échanges extérieurs de la France*, *Rev. écon.*, mai 1951, p. 286 et suiv.

La possibilité de cette éventualité extrême une fois rappelée, notons que les importations affectent le revenu des pays importateurs par leur volume et par leur nature, tant directement, par l'intermédiaire de leurs conséquences sur la production nationale, qu'indirectement, par leurs effets sur la balance des paiements déjà atteints par la réduction des exportations.

> *Plus ces importations sont de nature à concurrencer la production nationale et plus la demande et l'offre qui les concernent sont élastiques, plus elles sont un agent de perturbation du revenu.*

Cependant, dans ce cas également, ce n'est là qu'un premier stade du processus. Le revenu des pays contaminés une fois effectivement atteint, tant par la diminution des exportations que par l'augmentation des importations, les prix internes vont baisser — étant donné, ici encore, l'hypothèse de leur flexibilité [32]. Et tandis que, comme nous l'avons vu, le courant d'exportation manifestera une certaine tendance à se rétablir, les importations, de leur côté, seront ralenties. En milieu neutre, l'équilibre serait proche.

A ce stade du processus, le facteur essentiel déterminant l'ampleur de la réduction des importations est évidemment l'élasticité de la demande par rapport au revenu :

> *Le préjudice que portait l'augmentation des importations à la production interne et le déséquilibre qu'elle créait dans la balance des paiements seront d'autant plus passagers que l'élasticité de leur demande par rapport au revenu est forte.*

Pour ce canal de contamination que constitue l'augmentation des importations et l'intensité du flux perturbateur qui l'emprunte, l'opposition, sur le plan de la vulnérabilité, est encore nette entre économie dominante et économie dominée [33].

La propension à importer — tant moyenne que marginale —

32. Cf. G. C. Means, S. Nelson et O. Lange, *op. cit.*

33. Notons, d'ailleurs, que cette situation de l'élasticité de la demande d'importations (par rapport au revenu et par rapport au prix) est, en elle-même, génératrice de domination. Ceci rappelle la première loi d'Engel et les travaux tout récents de l'équipe de M. Prebish sur le caractère « périphérique » des économies primaires. Cf. sur ce point la discussion Singer-Mac Leod, *Am. Econ. Rev.*, juin 1951, et G. Leduc, *Le sous-développement et ses problèmes*, Rapport introductif du Congrès des économistes de langue française, mai 1952, en particulier p. 150 et 151.

de l'économie dominante étant faible [34], une baisse des prix des importations ne provoquera pas une augmentation vraiment sensible de leur volume. Pour l'économie dominée, au contraire, les élasticités concernant les importations et la propension à importer concourent à l'augmentation de leur volume dès que leurs prix baissent.

C. — Cependant, malgré le caractère manifeste de cette irréversibilité de la contagion stigmatisée par ce schéma sans doute trop simplifié, et surtout trop abstrait, c'est en ce qui concerne la dernière des trois voies de propagation auxquelles nous avons restreint cette étude, les termes de l'échange, que les conséquences de la domination sont les plus patentes.

Quel rôle jouent, en effet, les termes de l'échange en tant que facteur de vulnérabilité ?

Pour répondre à cette question, raisonnons d'abord en faisant abstraction de tout effet de domination.

Dans l'immédiat, en conservant l'hypothèse d'une diminution du revenu et d'une baisse des prix dans le pays émetteur, les termes de l'échange évoluent favorablement pour les pays contaminés — ou qui vont être contaminés — et ajoutent ainsi à l'incitation à augmenter leurs importations.

Cependant, dès que les prix — que nous avons supposés flexibles — se mettent à baisser également dans les pays récepteurs de la fluctuation, l'évolution des termes de l'échange se renverse, si bien qu'ils appuient encore les tendances qui, elles aussi, à ce stade du processus, se sont renversées [35].

Introduisons maintenant dans ce schéma une économie dominante. Comment un effet de domination se traduit-il dans les termes de l'échange ?

La force contractuelle que donne à l'économie dominante le complexe de supériorité de sa structure et de sa dimension lui permet de régir ses termes d'échange. A la limite elle peut même purement et simplement les imposer.

L'irréversibilité et l'assymétrie que nous avons vu se tra-

34. Cf. sur ce point. Imre de Vegh, Randall Hinshaw et Tse Chung Tchang, *op. cit.*

35. Cf. C. Clark, *Les termes de l'échange dans l'avenir*, *Bull. int. des sc. soc.*, printemps 1951, p. 40 et suiv., ainsi que G. Leduc, *op. cit.*, p. 148, et *Les aspects financiers, fiscaux et budgétaires du développement des pays sous-développés*, Rapport général du Congrès de Londres de l'Institut international de finances publiques, 1951.

duire en termes de revenu se traduit également en termes de prix, ce qui vient encore ajouter à l'invulnérabilité du pays dominant à une fluctuation de revenu externe. Elle est bien, selon l'expression de F. Perroux, un « centre autonome de conjoncture »[36].

Du côté de l'économie dominée, au contraire, les conséquences d'un effet de domination sur les prix, tant les prix des importations que les prix des exportations — le numérateur et le dénominateur de la fraction représentative des termes de l'échange — aggravent encore leur réceptivité. Elles détruisent, en particulier, l'espèce de répit que donnait à l'environnement du pays émetteur le premier stade du processus que nous avons décrit[37].

Mais après avoir étudié rapidement, d'une part, les conditions de l'émission de la fluctuation et, d'autre part, le degré de vulnérabilité à cette émission, il conviendrait de rechercher les conséquences de la modification du revenu des pays contaminés sur le revenu des pays tiers.

Cependant il s'agit là, en quelque sorte, d'une nouvelle émission dont l'étude nous conduirait à reprendre le jeu des facteurs que nous avons étudiés dans notre première section. La modification des importations des pays contaminés, par exemple, constitue, en effet, un relais de la perturbation, relais plus ou moins amortisseur ou amplificateur selon la structure de ces pays. D'autre part, c'est la répartition des courants d'échange qui détermine la fraction de cette nouvelle émission qui constitue une action en retour sur l'économie perturbatrice, la fraction qui se dirige vers une zone déjà atteinte directement et la fraction qui s'en va vers une zone encore indemne[38].

36. Cf. F. Perroux, *op. cit.* Sur ce point, cf. également R. Wolf, *Liaison entre prix et monnaie*, *Rev. Econ. Pol.*, 1934, p. 1691 et suiv., ainsi que A. O. Hirchmann, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Univ. of California Press, 1945.

37. Cf. pour des exemples, G. Lenoan, *Le Point IV : Des conflits théoriques aux réalisations concrètes*. *Econ. contemp.*, mai 1952, p. 9 et suiv.

38. Notons qu'étant donné qu'en fait la grande masse du commerce international est beaucoup plus un « échange de performances » sur la base d'une division horizontale du travail qu'un « commerce de ravitaillement » fondé sur une division verticale du travail, nous risquons d'assister dans ce domaine à un processus cumulatif, les « grands rivaux » se renvoyant mutuellement la perturbation.
Pour des chiffres sur la répartition du courant d'échange, cf. J. Weiller, *Problèmes d'économie internationale*, t. I, p. 20 et suiv.

Tous ces flux, de plus, se chevauchent et déclenchent des chaînes d'actions et de réactions s'entrechoquant inextricablement et, comme nous avons eu l'occasion de le noter, il serait vain, étant donné nos instruments d'analyse actuels, de tenter de les isoler et de les suivre.

Notre étude, d'ailleurs, avait à sa base trop d'hypothèses simplificatrices pour nous permettre de la pousser utilement plus loin. Il serait, en effet, difficile de faire plus longtemps abstraction des mouvements de capitaux et des réactions de politiques. Nous avons simplement cherché, ici, à présenter sous un jour nouveau quelques grandes lignes de la propagation internationale des fluctuations de revenu, nous réservant d'aborder dans des études ultérieures le problème sur un plan plus général et plus concret.

Gildas Lenoan.

NOTES ET MEMORANDA

METHODE SCIENTIFIQUE ET SCIENCE ECONOMIQUE

Le dernier livre de M. André Marchal, *Méthode scientifique et science économique*[1], s'inscrit logiquement dans la série des remarquables études que son auteur consacre avec bonheur et persévérance depuis plusieurs années aux techniques, aux méthodes et aux orientations nouvelles de la science économique[2].

Si M. M. ne craint pas de rappeler à propos de l'économie politique le mot d'Henri Poincaré disant de la sociologie qu'elle est la science qui possède le plus de méthodes et le moins de résultats, il reste justement persuadé de l'*utilité de la méthode*, à l'encontre de certains observateurs qui font mine de se scandaliser des « querelles » des économistes. Préciser la méthode de notre science est indispensable, en effet, non seulement pour les économistes, mais pour tous ceux qui, « faute d'avoir une claire conscience de la nature vraie des problèmes qui se posent, se lancent dans des études pour lesquelles ils sont mal préparés, et qui font sourire les spécialistes » (P. 15).

Mais la méthodologie serait vaine qui dissocierait la méthode de la science elle-même, et c'est avec raison — et pour notre plaisir — que M. M. nous guide à travers les grands débats qui depuis Adam Smith divisent les économistes. Son plan le conduit en effet à donner une présentation élégante et synthétique du conflit des méthodes sous sa forme ancienne et sous sa forme rajeunie.

Traditionnellement, le conflit a opposé la méthode déductive et abstraite des classiques à la méthode inductive et concrète des historistes; la conciliation des deux méthodes a été tentée par l' « école française » et l'école autrichienne, la synthèse a été entreprise par Karl Marx. *Rajeuni*, le débat a mis aux prises, d'une part, l'école psychologique et l'école mathématique, qui sont pour M. M. de nature identique (P. 103) et, d'autre part, la sociologie, l'institutionnalisme et la statistique. *Aujourd'hui*, le conflit tend à être dépassé par les

1. Un vol. in-8° de 278 p., Librairie de Médicis, 1952.

2. En particulier, Lucien Brocard et l'économie nationale, *Revue d'économie politique*, 1937, n° 4; *Economie politique et technique statistique*, 1re éd., 1943; 3e éd., 1948; *De la théorie à la prévision par l'étude des modèles*, *Revue d'économie politique*, 1947; *L'orientation de la science économique dans ses rapports avec les progrès de la statistique*, *Kyklos*, 1949, n° 2. Préface à l'ouvrage de G. Myrdal, *L'équilibre monétaire*, 1950; *Economistes et historiens*, *Revue économique*, 1950, n° 1; *La méthode en économie politique*, Traité d'économie politique, dirigé par Louis Baudin, 1951, p. 49-94.

économistes qui font la conjonction des méthodes abstraites et concrètes et M. M. nous donne en exemple l'œuvre de Bertrand Nogaro, d'Albert Aftalion, d'Alfred Sauvy, des économètres.

Les développements de M. M. font de son livre un instrument de travail irremplaçable grâce aux qualités de clarté, de synthèse que connaissent bien ses lecteurs. Mais ils ont surtout, à notre sens, le mérite de présenter, à tout instant, des *jugements de valeur*, d'où se dégage une ligne directrice très personnelle. Cette volonté de prendre parti sans parti pris rompt heureusement avec une tradition plus « académique » que courtoise, qui, poursuivie, eût fini par faire disparaître de nos livres et de nos revues toute discussion d'idées, toute controverse.

La méthode abstraite et déductive des classiques est pour M. M. simpliste et arbitraire; avec un même point de départ, le raisonnement peut conduire à des résultats différents, dont les classiques n'ont retenu qu'un seul, ainsi que le montrent leurs théories du salaire ou de la rente foncière. La méthode historiste a une valeur d'érudition, mais elle ne livre à l'économiste que peu de matériaux décantés et pondérés, tend à créer une science historisante ou événementielle.

Quant aux tentatives de conciliation, elles sont très sévèrement jugées. La prétendue « école française », dont Leroy-Beaulieu est le plus typique représentant, se contente d'illustrer par des exemples les lois générales établies déductivement; pour reprendre une expression de Myrdal, elle tient moins du réalisme que de la décadence classique. De son côté, l'école autrichienne n'aboutit qu'à une distinction formelle en distinguant économie pure, économie appliquée et art économique. « Le schéma d'économie pure se transforme progressivement, dans l'esprit de son auteur, en une représentation de la tendance profonde et à long terme de l'économie réelle, puis en une norme de politique économique par introduction de tous les faits observés n'infirmant pas le schéma primitif. » (P. 81).

Beaucoup plus favorable est le jugement porté sur la méthode marxiste — nous préférerions lire marxienne — : elle a vivifié l'histoire, jeté les bases d'une explication dynamique et totale; elle a stimulé utilement les recherches de ses adversaires. Malheureusement, elle aboutit aujourd'hui à un « blocage de la pensée » : il semble que depuis un siècle les marxistes n'aient rien oublié, mais rien appris (P. 95).

Mais il est vraisemblable que c'est surtout aux pages dans lesquelles, avec plus de détails, M. M. examine le renouvellement du conflit, les mérites des méthodes statistique, sociologique et mathématique, que s'attacheront ses lecteurs, d'autant plus que son propre dessein se développe à partir de cet examen. Ce qu'il condamne dans chacune de ces méthodes, c'est l'exclusivisme, l' « expansionnisme » : après les avoir dépouillées de leurs prétentions impérialistes il les soumet aux exigences de la science économique.

M. M. n'accepte pas que la *méthode mathématique* puisse être

considérée comme la seule méthode scientifique digne d'être appliquée à l'économie politique. « L'évolution récente de la science économique constitue la preuve que bien loin d'être tous quantitatifs, comme le croyait Jevons, la plupart des phénomènes économiques sont qualitatifs et psychologiques et ne peuvent se mesurer qu'indirectement » (P. 110). En outre, le raisonnement mathématique présente le danger d'exclure tous les facteurs non mesurables, de considérer l'édifice mathématique comme une fin et non comme un moyen. Enfin, le vaste système d'équilibre édifié par l'école mathématique suppose que les corpuscules élémentaires sont égaux et interchangeables, hypothèses contraires aux données du monde social.

Une fraction importante de *l'école sociologique*, à laquelle M. M. réserve opportunément une étude beaucoup plus longue que celle qui lui est généralement accordée dans les ouvrages économiques, a péché longtemps par étroitesse et excès d'empirisme. « Les tendances philosophiques personnelles de Durkheim et de son principal disciple Marcel Mauss les ont conduits à faire de leur thèse sociologique un instrument de lutte contre la psychologie individualiste, à éliminer le facteur liberté de l'explication sociale, à repousser *a priori* toute explication du social par le non-social, à constituer en fin de compte la sociologie en science distincte sans rapport avec les sciences voisines, la psychologie et l'histoire notamment. » (P. 146). Le courant institutionnaliste s'est borné trop souvent à accumuler des matériaux, à tracer de simples descriptions, si bien qu'on peut parler de son « empirisme naïf ».

Enfin, la *statistique* aboutit à une impasse lorsqu'elle refuse de poser des hypothèses au départ et de juger des résultats. L' « hyperstatisticisme » a échoué, et en échouant « montré le danger de « triturer » les chiffres et, surtout, de se passer de tout fil directeur dans l'observation » (P. 193). Les techniques statistiques les plus perfectionnées ne peuvent se substituer à la théorie : faute de théorie consciente, on est obligé d'accepter une théorie inconsciente et incontrôlée.

Mais seul un lecteur trop prompt pourrait croire que la méthode mathématique, la méthode sociologique et la méthode statistique sont rejetées ou dévalorisées. Leur véritable efficacité est mise au contraire en valeur à partir du moment où sont éliminés les espoirs et les prétentions sans mesure. La méthode mathématique peut fournir une contribution essentielle dans des analyses limitées, pour la mise en œuvre des résultats de l'observation. « Bien plus que comme instrument d'abstraction, la mathématique doit être considérée comme un instrument de calcul. Le renouvellement de l'économie mathématique, devenue stérile, ne peut venir que de sa conjonction avec la statistique. » (P. 203). Les progrès de la sociologie nous obligent à faire état des structures, du comportement des hommes qui varient selon les lieux et les époques, des facteurs instinctifs, coutumiers, irrationnels. La méthode statistique est la plus féconde des méthodes d'observation si elle sait rester en contact avec les enseignements généraux de la théorie.

Ces développements permettent aisément de dégager quelle est la voie que préconise M. M. : méthode statistique, méthode mathématique et méthode sociologique doivent se combiner; méthode quantitative et méthode qualitative peuvent se rejoindre (P. 205, 218). Mais il est indispensable, pour comprendre la portée de ses préférences, de se référer à sa conception personnelle de la nature de la science économique.

Il élabore, en effet, une notion « psycho-sociologique » ou « humaine » de l'économie... « Science de l'homme, l'économie politique ne peut ignorer que si l'homme isolé est écrasé par la nature, l'homme groupé la domine. » (P. 30); ou encore . « L'homme est sans cesse influencé par le milieu où il vit et où il agit. » (P. 30). De là d'importantes conséquences. Il convient non seulement de faire état des réactions du sujet sur l'objet, des éléments psychologiques, mais de faire place aux « conditions de l'activité économique » que l'on a trop étroitement ramenées aux « cadres de la vie économique ». Cette notion — qui a d'abord représenté un progrès — implique quelque chose d'externe aux mécaniques économiques, alors qu'il convient de « repousser toute distinction, toute séparation entre prétendus secteurs économiques et non économiques. Distinction qui aboutit à faire abstraction, dans l'élaboration des théories économiques, des facteurs sociologiques, considérés comme extra-économiques » (P. 32-33).

Il en résulte que toute définition du phénomène purement économique est arbitraire, que revendiquer l'autonomie de la science économique, c'est la vouer à la stérilité.

*
* *

Sans aucun doute, le lecteur de M. A. M. se posera-t-il des questions. A quel domaine de la science économique convient le mieux telle ou telle méthode ? Existe-t-il dès aujourd'hui une approche qui permette de relier le concret à l'abstrait, le qualitatif au quantitatif, de construire une théorie dynamique ? N'y a-t-il pas lieu de distinguer le quantitatif et le mesurable ? Mais il serait précipité de disputer de ces problèmes puisque le livre de M. M. n'est que le début d'un ouvrage plus considérable et qu'il se propose d'étudier dans un deuxième tome l'ensemble des problèmes posés par l'approche économique moderne. Nous voudrions donc seulement, en attendant sa parution, que nous souhaitons très proche, présenter quelques brèves observations.

— Comme on l'a dit plus haut, il faut se réjouir de la volonté de prendre parti qui marque tout le livre de M. M. Mais cette volonté, ne se traduit-elle pas parfois par l'énoncé de jugements trop « radicaux » ?

Nous pensons à la critique percutante menée contre l'école classique et sa conception de l'*homo œconomicus* : existe-t-il « une » école classique dont on puisse systématiser les erreurs et les vertus ? Il semble bien qu'il soit nécessaire de tracer une nette distinction

entre la lignée de Ricardo et la lignée de Malthus. Les contemporains ne s'y sont pas trompés qui ont vu en Malthus le représentant de la méthode statistique et historique, voire, on l'oublie presque toujours, le fondateur d'une économie « humaine », l'économie politique chrétienne. Nous pensons aussi à la critique, d'ailleurs plus nuancée, que M. M. adresse à l'école autrichienne : malgré ses erreurs, ne reste-t-elle pas, aujourd'hui encore, plus explicative et éclairante que les théories de nombreux économistes apparemment plus réalistes et actuels ?

De façon plus générale, les mérites positifs de la méthode abstraite que M. M. reconnaît lorsqu'il défend la théorie contre l'empirisme — naïf ou éclairé — risquent de ne pas être suffisamment retenus par ceux des lecteurs qui n'auront pas la même puissance de synthèse que M. M.

— D'ensemble, nous pensons que les voies d'issue proposées par M. M. sont celles qui permettront à notre science de se développer et de se perfectionner. D'accord avec lui sur l'essentiel, nous n'en serons que plus à l'aise pour insister sur une nuance : il est nécessaire, pour prévenir les confusions, de noter que toute conception psycho-sociologique n'est pas sans dangers[3].

Plus exactement, il n'y a pas qu'une conception psycho-sociologique et il est à craindre que d'aucuns s'en réclament, qui ne partagent pas les vues de M. M. En élargissant le domaine de l'économie politique, on induit, en effet, en tentation ceux qui pensent qu'ils font œuvre d'économistes parce qu'ils se réclament du qualitatif et de l'humain. Lorsque les économistes commettent des erreurs, elles sont le plus souvent repérables, et s'ils pèchent, c'est moins par ignorance ou paresse que par présomption. Il est, par contre, tentant, pour ceux qui joindraient à la présomption l'ignorance ou la paresse, de s'autoriser d'une conception psycho-sociologique qui leur permettrait de tout expliquer par des facteurs mal définis.

En lui-même et par sa rigueur, le livre de M. M. est la condamnation de cette tendance, et ce qu'il dit de l'économétrie, de la statistique, renforce cette condamnation. Nous voulons seulement noter qu'il est désirable de prévenir, en les indiquant, les détournements possibles de la méthode qui compromettraient la nouvelle orientation « humaine » qui se manifeste de façon si heureuse parmi les économistes scientifiques français.

— Très justement, M. M. donne la réplique à ceux qui dénoncent « la crise de la pensée économique », ou tout au moins à ceux d'entre eux qui ne le font pas sans arrières-pensées. « Cet état de crise n'est pas particulier à la science économique; il est commun à toutes les sciences depuis le début du XXe siècle et on peut lui donner un nom : c'est la crise du déterminisme. » (P. 9.)

Les développements consacrés par M. M. aux caractères de l'acti-

3. V. notre article, *Inventaires sociaux et approche sociale*, *Revue économique*, juin 1951.

vité économique nous inclinent à aller plus loin : il est de la nature de la science économique qu'elle soit sans cesse remise en question, que ses méthodes soient révisées, que ses résultats soient discutés. La « crise » de la pensée économique commencerait le jour où croyant avoir découvert une méthode exclusive de recherche, les économistes cesseraient de s'interroger sur l'imperfection relative de leur discipline et, satisfaits, construiraient la dogmatique économique d'une société close.

Le livre de M. M. est la meilleure réponse qui puisse être donnée aux nouveaux « théologiens » (au sens où l'entendait Péguy) qui découvrent la crise de la pensée économique. Mais il est aussi le meilleur guide que devraient suivre ceux qui affirment que l' « économisme » est le péché capital des économistes : on sauvegardera les valeurs de culture moins en les glorifiant qu'en édifiant une science qui leur soit fidèle.

Robert GOETZ-GIREY.

LE RAPPORT ANNUEL DU FONDS MONETAIRE INTERNATIONAL [1]

Le Rapport annuel du Conseil d'administration à l'Assemblée des gouverneurs (*Annual Report of the Executive directors*) est un compte rendu d'activité. Il comporte toujours une analyse de la situation économique mondiale dans l'exercice écoulé (se terminant au 30 avril), qui est recommandable par sa brièveté et son sens de l'essentiel. Mais il est intéressant surtout par les prises de position qu'il exprime et qui nous font connaître la doctrine — parfois un peu ambiguë — servant de base aux décisions du Fonds. A propos du Rapport de 1951, nous voudrions présenter quelques remarques sur la politique du taux de change et sur le financement de l'Union européenne des paiements.

* * *

I. — LE TAUX DU CHANGE.

On sait que l'objectif essentiel de l'Accord de Bretton Woods était d'assurer la stabilité des monnaies dans la liberté.

Dans les premières années d'après-guerre, les contrôles assuraient la stabilité, au moins officielle, des changes, et l'attention se concentrait, en général, sur l'assouplissement du régime. Depuis 1950, de nombreuses mesures de libéralisation des changes sont intervenues, que l'Union européenne des paiements a grandement facilitées. La nature du problème central s'est donc modifiée, et aujourd'hui, la préoccupation du *taux* l'emporte sur celle du *régime*.

1. Voir en annexe une notice sur les publications du Fonds.

Alors que dans un système de contrôle des devises une administration efficiente et respectée peut maintenir n'importe quel taux de change et y adapter les courants commerciaux, au contraire, dans un régime souple, le mécanisme ne peut fonctionner que si le taux est réaliste.

Cela soulève la question préjudicielle de savoir si le change doit être fixe ou flottant. Puis, la question pratique du niveau d'accrochage.

*
* *

A. — *Change fixe ou change flottant.* — Avant même de choisir un taux, il faut se prononcer sur le point de savoir si le taux doit être *fixé*, par rapport au métal ou par rapport à d'autres monnaies, pour une période prolongée, ou bien s'il ne conviendrait pas de consentir délibérément à une zone de flottaison. Convient-il de préférer l'équilibre solide de la cathédrale bâtie sur le roc ou l'équilibre mobile du navire flottant sur les vagues ?

Le Rapport de 1951 se déclare très catégoriquement pour la fixité. « Un système de taux de change variables n'est pas une variante satisfaisante du système du pair fixe. » (A system of fluctuating exchange rates is not a satisfactory alternative to the par value system) (P. 39). Naturellement, l'Accord de Bretton Woods permet, moyennant certaines conditions et certaines procédures, une modification du pair. Mais le Conseil prend soin de nous rappeler qu'un Etat-membre ne peut pas abandonner le pair existant sans proposer *simultanément* un nouveau pair et que le Fonds ne pourrait pas donner son approbation à un recours même temporaire au change flottant [2].

Le Fonds est ici parfaitement dans son rôle. Une autorité internationale envisage non la valeur d'*une monnaie*, mais l'ensemble des rapports entre toutes les monnaies; et il est évident que la variation d'*une* monnaie entraîne des réactions en chaîne qui troublent toute la structure de ces rapports. Il serait indifférent que l'Angleterre modifie la longueur du « pouce » et du « pied », parce que cela ne *provoquerait* pas la modification du mètre et du décimètre; on aurait à changer les barèmes de conversion et il n'y aurait pas d'autre conséquence. Par contre, lorsque la livre sterling change de valeur, d'autres pays éprouvent le besoin d'aligner leur monnaie pour maintenir les courants commerciaux. Pour défendre le « pattern » multilatéral très complexe des taux de change (avec les complications des « cross rates » et des taux multiples), le Fonds a le devoir de prêcher la stabilité. En se plaçant dans une perspective longue (quant au temps) et large (quant à l'espace), le Fonds a raison.

Mais il va plus loin. Même pour une courte période, il dénie qu'une

2. Toutefois, je crois comprendre — si je puis risquer cette métaphore hardie — que le Fonds pourrait *fermer les yeux* tout en *observant attentivement* la situation, pourvu qu'il s'agisse d'une mesure très provisoire.

période de flottaison permette de trouver un taux d'équilibre « There is no such thing as a natural level for the rate of exchange of a currency » (P. 38). Le Conseil laisse entendre qu'un équilibre économique d'ensemble peut se mettre en harmonie avec tel ou tel taux de change, pourvu que l'on *fixe d'abord ce taux* et qu'on laisse à l'économie le *temps* de s'y adapter; sans doute, faudrait-il aussi que la politique économique, financière et monétaire corresponde à ce taux Ce serait, cependant, une erreur de croire que le Fonds désire subordonner l'économie et la politique économique au taux du change (comme le fit l'Angleterre en 1920-1925). Il pense que, au moment de la fixation du taux, on doit se décider en fonction des anticipations concernant l'économie et la politique économique. Plus tard, il ne restera plus qu'à défendre le taux choisi, ce qui sera en même temps respecter la ligne générale prévue.

Tout cela est très rationnel et il est utile d'établir des modèles. Malheureusement, cette théorie suppose une dose d'intelligence dans la prise des décisions et de volonté dans leur application qui excède peut-être ce que nous offre la réalité. A supposer que quelque laboratoire puisse calculer le taux de change précis correspondant à la structure économique d'un pays et à un plan d'action, il nous resterait encore à trouver le Conseil des ministres qui suivrait les avis du laboratoire et qui maintiendrait inexorablement la ligne tracée. Et d'ailleurs, qui pourra donner au laboratoire son hypothèse de travail, c'est-à-dire la politique économique envisagée, sur laquelle on alignera par avance le taux du change ?

Peut-être vaut-il mieux être un peu empirique, suivant un exemple que les Anglais nous ont donné entre 1931 et 1940. Peut-être, aussi, vaut-il mieux des adaptations par petites doses plutôt que des paliers successifs séparés par d'abruptes dénivellations. C'est pourquoi, en France, quelques personnes pensent qu'*une zone de flottaison, entre deux limites bien marquées, pourrait préparer une stabilisation*. Ce ne serait pas autre chose que le système suisse, qui a conservé le principe de la loi française de 1936.

*
* *

B. — *La revalorisation à la Poincaré.* — Mais une fois la question préjudicielle réglée (taux fixe ou zone plus ou moins large), il faut, dans chaque cas particulier, chercher le niveau approprié. Le Rapport de 1951 examine de façon très générale les « considérants » qui peuvent pousser vers un niveau relativement bas ou vers un niveau relativement élevé.

Le Conseil nous rappelle assez opportunément qu'il y a une *école de la revalorisation*. Certes, il la critique, mais le seul fait qu'il ait jugé utile de lui consacrer trois pages à une place d'honneur est significatif. En songeant exclusivement au cas actuel de la France, nous voudrions apporter quelques pièces au dossier de la revalorisation.

*
* *

La revalorisation serait une politique tendant à faire monter le cours du change (français) nettement au-dessus de son cours actuel sur les marchés libres extérieurs (mars 1952) et même un peu au-dessus du cours officiel. En d'autres termes, il s'agirait de forcer un peu le cours du franc plutôt que de le déprécier. Evidemment une telle politique du change ne peut être isolée de la politique économique et générale.

Etant donné que l'inflation se propage et s'amplifie par la dépréciation du change, la revalorisation aurait un effet inverse.

Au point de vue des *exportations*, on a trop tendance à oublier que leur développement est un facteur d'inflation, et parce qu'il prive le marché intérieur de certains biens, et parce qu'il aboutit à des créations de monnaie. Par ailleurs, les exportateurs ont été fréquemment détournés de l'effort parce que la dévaluation leur offrait une solution de facilité : il serait temps de les sevrer de morphine.

Quant aux *importations*, leur développement aurait un effet anti-inflationniste; indépendamment de l'effet de l'abondance et du bon marché (indispensable surtout pour les biens de consommation), la concurrence étrangère serait un précieux stimulant pour sortir de l'ornière corporative.

Ces effets ne sont guère discutés, mais on se heurte toujours à l'objection de l'équilibre de la balance des comptes. Comment équilibrer les recettes et les dépenses en devises étrangères si l'on décourage les exportations et encourage les importations ?

Scientifiquement, il est difficile de préciser un concept d'équilibre dans les comptes internationaux. Quand on parle d'équilibre, on se réfère généralement à la balance des transactions courantes. Nous pensons que le nœud de la question n'est pas dans les *vraies* transactions courantes, et que le remède ne consiste pas à équilibrer la balance des transactions courantes.

A l'heure actuelle, les difficultés d'approvisionnement en devises étrangères (ou, si l'on veut, la position des courbes d'offre et de demande) viennent pour une très large part des *mouvements de capitaux.*

A partir d'un certain point, l'importation d'équipement n'est pas une opération normale d'exploitation et elle est indûment inscrite au doit de la balance courante. Elle devrait avoir sa contrepartie dans une exportation d'or (on troque alors une forme de capital contre une autre) ou dans un prêt en provenance de l'étranger (on augmente parallèlement l'actif national en équipement et le passif sous forme d'endettement).

Par ailleurs, lorsque des reliquats non déclarés d'exportations rentrent clandestinement sous forme d'or, un capital hors circuit s'est constitué au détriment du poste « effets à recevoir sur ventes courantes ».

Dans le premier cas, le « doit » de la balance courante est artificiellement gonflé par des éléments qui devraient figurer au compte capital et avoir leur contrepartie dans un passif (ou réduction d'actif) du même compte capital. Dans le second cas, l'avoir de la balance courante est indûment privé d'un poste. Dans les deux cas, la fuite devant la monnaie, par anticipation de sa dévaluation future, est le responsable du déficit *apparent* de la balance des transactions courantes.

Mais on s'en tient aux apparences, et, sur la base d'un diagnostic erroné, on prétend *remédier au malaise*.

Trois procédés classiques se présentent : les exportations d'or, les mouvements de capitaux, le redressement de la balance commerciale.

Pour l'or, nous vivons une expérience singulière. Les réserves d'or (et de devises) des organismes publics passent pour s'épuiser[3], mais les réserves thésaurisées par les particuliers semblent se développer. Il faudrait trouver un moyen pour que l'or thésaurisé serve à financer les opérations courantes, de façon à remettre dans le compte d'exploitation ce qui a été introduit dans un compte capital occulte.

Il serait parfaitement normal que des mouvements de capitaux (rapatriement de capitaux évadés et investissements étrangers en France et dans les territoires d'outre-mer) apportent une contrepartie au déficit apparent de la balance courante. Si la France veut s'équiper, elle doit mobiliser ses réserves ou faire appel au crédit extérieur. Il est absurde de prétendre s'équiper sur la production courante, surtout dans un processus inflationniste.

C'est parce que des préjugés font obstacle à l'emploi de ces deux procédés que l'on se concentre sur la balance commerciale et que l'on recourt à la dévaluation.

Pourtant, la dévaluation a le grave défaut de rendre le *rapport* d'échange défavorable. Dévaluer de 50 %, c'est donner dix moutons au lieu de cinq contre un bœuf. Assurément, les exportations de moutons augmentent. Et il se peut même qu'elles augmentent plus que proportionnellement. Mais le développement des échanges est obtenu grâce à une *perte de substance*. La stimulation des exportations revient à *faire l'appoint* ou à combler le déficit par un envoi supplémentaire (et en partie non payé) de marchandises. Dans une période d'inflation, il est plus dangereux de forcer les sorties de biens actuels que de recourir à des achats à crédit, pouvant être remboursés dans une phase ultérieure, lorsque la pression inflationniste aura pris fin.

Ces considérations conduisent à donner la priorité, comme moyen d'assainissement, aux mouvements de capitaux (limitation des sorties, encouragement aux entrées). Par suite, une politique de restauration monétaire serait très recommandable.

3. A la vérité, les chiffres ne justifient pas toujours les cris d'alarme : les réserves totales d'or et de devises étaient de 628 millions de dollars à fin 1951 contre 548 millions à fin 1948. Il y a chute surtout par rapport au gonflement temporaire de 1950 (986 millions de dollars).

*
* *

L'expérience Poincaré est souvent évoquée. Elle représente un idéal que l'on se flatte d'imiter. Seulement, la difficulté, c'est de l'interpréter. Elle a eu, indubitablement, un côté personnel et magique : un homme respecté a inspiré la confiance; cela ne doit pas être sous-estimé. Elle a eu aussi son côté sordide : le triomphe politique du « mur d'argent ». Mais il y a eu également des aspects techniques plus aisés à reproduire. L'expérience Poincaré, ce fut le renversement des mouvements de capitaux et la spéculation à la hausse du franc. Et l'un des mobiles les plus puissants fut la croyance à la revalorisation du franc. Poincaré avait cru (ou laissé croire) qu'il ramènerait le dollar à cinq francs. Et chacun se mit à jouer l'événement. Etant donnée l'influence des facteurs psychologiques, il se pourrait que la critique adressée par le Fonds à la revalorisation ne soit pas valable dans le cas de la France.

*
* *

II. — Le financement de l'U. E. P. par le Fonds.

Deux problèmes importants et apparentés ont été passés sous silence par le Rapport.

Le Fonds monétaire dispose actuellement (fin janvier 1952) de trois milliards et demi de dollars *en or et en dollars*, sans compter près de trois milliards de dollars *en monnaies diverses*. Ces sommes immenses sont *stérilisées*. En 1950 et 1951, le Fonds n'a pas décaissé un seul dollar, sauf pour le paiement de son personnel. On peut appeler cela une politique anti-inflationniste. Pourtant, le financement des transactions internationales est incontestablement entravé par le manque de fonds de roulement. Si chaque pays avait des réserves plus importantes ou un banquier à qui s'adresser, il se montrerait moins sensible à la moindre diminution des liquidités. Il est pitoyable qu'un grand pays se laisse aller à l'affolement parce qu'il a une échéance de quelques dizaines de millions de dollars, alors surtout que, par ailleurs, existe un organisme abondamment approvisionné. Et l'on sait que cet affolement provoque des mesures draconiennes de réduction des échanges avec des réactions en chaîne. De son côté, *le Fonds monétaire périt de langueur à côté de son trésor*. Ce n'est certainement pas ce que nous avions voulu à Bretton Woods.

Heureusement, il existe une courageuse petite institution qui s'appelle l'Union européenne des paiements. Elle a commencé avec la modeste somme de 100 millions de dollars en or (15 fois moins que le Fonds) et 350 millions de dollars en dollars (6 fois moins que le Fonds), sans parler de diverses ouvertures de crédit. A l'heure actuelle, la plus grande partie du commerce intra-européen se règle par son intermédiaire et il n'est pas exagéré de dire qu'elle a fourni

une contribution décisive au rétablissement d'échanges normaux en Europe. L'U. E. P. est vraiment l'institution-clef en matière de changes. C'est en elle que repose le meilleur espoir d'un retour à la stabilité dans la liberté.

Or, que dit le Rapport à son sujet « The Fund and the Managing Board of the EPU have under consideration the nature of the relationship that should be established between them. » Espérons que cette « considération » aboutira bientôt à des effets pratiques.

En substance, le problème est simple. L'U. E. P. devrait être en mesure de relier la zone européenne à la zone dollar. Il faudrait qu'elle puisse convertir les excédents créditeurs de certains de ses membres (exemple la Belgique) en dollars. Pour y parvenir, il suffirait qu'elle soit admise comme *membre* du Fonds monétaire avec un quota et des droits de tirage appropriés. On pourrait concevoir, éventuellement, qu'elle représente collectivement tous ses membres, en tout ou en partie. Si la France, l'Angleterre et la Belgique transféraient la moitié de leurs quotas, ainsi mis dans le pool [4], à l'U. E. P., celle-ci aurait un quota collectif de plus d'un milliard de dollars.

Ainsi pourrait-on mettre fin au paradoxe présent de deux institutions : l'une en pleine activité, mais sans ressources; l'autre, assez bien dotée, mais sans activité

Souhaitons que la prochaine assemblée des gouverneurs apporte une contribution positive à ce problème. Tout en sachant fort bien que ce qui manque ce n'est pas la vision claire de ce qu'il faudrait faire. Ce qui manque, c'est le vouloir faire.

Robert MOSSÉ.

ANNEXE

NOTICE SUR LES PUBLICATIONS DU FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL.

Nous croyons utile de donner quelques renseignements sur les principales publications du Fonds monétaire international, dont l'ensemble constitue aujourd'hui un admirable moyen de documentation sur les problèmes monétaires (et économiques) des divers pays du monde.

International Financial Statistics est un bulletin mensuel de statistiques donnant, pour chaque pays, une centaine de séries de chiffres portant sur les aspects principaux de la situation du pays; grâce à la longueur des séries (1937-1951 et les dix-huit derniers mois) données dans chaque fascicule, le lecteur peut obtenir d'un seul coup d'œil ce qu'il désire, sans multiplier les recherches; des notes explicatives, méthodologiques et documentaires complètent heureusement les tableaux. Au surplus, chaque fascicule contient une partie internationale réunissant des renseignements sur les réserves d'or et de devises, sur le commerce international, sur les prix, sur la production d'or, etc., ainsi qu'une partie consacrée au Fonds monétaire (opéra-

4. Sous réserve, bien entendu, du règlement de la situation « spéciale » de la France.

tions, parités, administration, etc.) Il n'est pas sans intérêt de souligner le bon marché de cette publication (l'abonnement annuel est de 1.750 francs pour douze numéros de 150 pages bien remplies, alors que l'INSEE demande 5.000 francs pour une documentation beaucoup moins volumineuse). Le progrès de la statistique ne requiert pas seulement des « génies »; il faut que les chiffres soient largement diffusés, et pour cela, le bon marché est indispensable. Le F.M.I. donne un excellent exemple.

International Financial News Survey est un bulletin hebdomadaire de nouvelles financières, extraites de la presse. Il n'offre pas un très grand intérêt pour le public de langue française, étant donné que nous disposons d'excellentes revues de presse (*Problèmes économiques*, *Bulletins de presse de la Documentation française*, etc.). Toutefois, ses tables mériteraient de figurer au rayon de la documentation de toute bibliothèque économique.

Les *Staff Papers* sont des analyses spéciales, écrites par les économistes du Fonds, sur des sujets concernant la politique du Fonds (par exemple : effets des dévaluations de septembre 1949, le système bancaire du Chili, etc.).

Le volume annuel de la Balance des paiements (*Balance of Payments Yearbook*) contient, outre les tableaux de chiffres pour les différents pays accompagnés de notes copieuses, une introduction consacrée aux concepts, aux définitions et à la méthodologie. Avec un tel document, réalisé grâce à la coopération des Etats-membres, et selon des règles communes, il est devenu possible d'étudier les comptes entre les nations sur une base sérieuse.

PRIX DE L'ASSOCIATION FRANÇAISE DE SCIENCE ECONOMIQUE

L'Association française de Science économique attribuera pour la première fois, au début de l'année 1953, le prix qu'elle a créé pour rendre hommage au travail d'un chercheur portant sur un sujet d'ordre économique. La forme de ce travail n'est soumise à aucune condition. Il pourra s'agir de thèses, mémoires, rapports ou autres publications dont le seul intérêt scientifique sera pris en considération. Les auteurs des travaux ne devront pas cependant être âgés de plus de 35 ans.

Le montant du prix est de 50.000 francs. Les travaux proposés à l'appréciation de l'Association devront être adressés à son secrétaire général, M. Robert Goetz (4, rue Michelet, Paris-VI[e]) avant le 31 janvier 1953.

REVUE DES LIVRES

Cours, traités et manuels.

Del Vecchio (Gustavo), *Lezioni di Economia politica, parte quarta. La sintesi economica e la teoria del reddito.* Un vol. in-8° de XXII-436 p., Padova, Casa editrice Dott. Antonio Milani, 1950.

Cet important ouvrage, faisant suite à trois volumes précédents, est présenté par l'auteur, dans son *Avertissement*, comme destiné aux étudiants, pour les aider dans la préparation de leurs examens. Il résumerait un cours professé, à l'Université de Bologne, au cours de l'année académique 1948-1949. Mais, en fait, sa portée est notablement plus grande, et il pourra être lu, avec fruit, non seulement par les étudiants, mais par les collègues italiens et étrangers du professeur Del V., et, d'une façon générale, par tous les économistes.

Le plan adopté par l'auteur présente une originalité. Considérant que dans l'état actuel des recherches et des polémiques économiques, il n'est guère possible de réunir, dans un cours universitaire, et sur un certain nombre de questions discutées, à la fois, la simplicité et le « fini d'exposition » des manuels classiques ordinaires, il a jugé bon d'incorporer à son texte des études, antérieurement publiées, plus approfondies, et en connexion logique avec les sujets traités dans les leçons. Cette combinaison est envisagée par M. del V. comme susceptible de donner au lecteur « une indication sur la phase actuelle de la science, avec ses problèmes non résolus, malgré les récents et grands progrès » réalisés de notre temps. Invoquant le souvenir des A. Smith, Stuart Mill, Marshall, Pantaleoni, Pareto, il considère que, de cette manière, il est possible de concilier la simplicité didactique avec l'originalité scientifique [1].

En fait, une part inégale est faite à l'exposé didactique et aux monographies alternés, et qui diffèrent, le premier, des secondes, dans leur présentation typographique, elle-même, par la grosseur ou la petitesse des caractères. Mais, au total, près des trois quarts de l'ouvrage (298 pages sur 436) sont consacrés aux monographies, et à peine un peu plus d'un quart à l'exposé didactique. Proportion qu'accuse encore, précisément, le fait que les petits caractères et les lignes serrées sont réservés aux premières. Ce qui, au total, bénéficie à la part la plus originale du livre, en réduisant la partie « manuel » d'étudiant proprement dite.

L'ouvrage tout entier comporte cinq divisions, chacune contenant sa part d'exposé classique, et de monographies.

La première partie traite des caractères historiques des systèmes synthétiques d'économie politique, en insistant surtout sur Sismondi, Ferrara,

1. Avvertenza, p. VII-VIII.

Karl Marx, Keynes, Pareto, Pantaleoni, J. B. Hicks, S. et B. Webb; et dans sa seconde section, développe la théorie du produit net.

La seconde partie est consacrée, dans sa première section, à un exposé sur la comptabilité et la statistique du revenu national, assez bref, et dans la deuxième, à une étude sur la théorie des biens immatériels, reproduction d'un exposé déjà ancien, mais qui garde son intérêt.

La troisième partie s'intitule : *Les problèmes de la synthèse économique.* Très brève, elle passe en revue un certain nombre de problèmes de théorie et de politique économique.

La quatrième, intitulée : *Problèmes internes*, ne contient, dans sa première section, que de brèves notations sur « la concurrence concrète et les formes de l'entreprise »; mais, en revanche, elle développe (seconde section) une théorie du monopole qui, à elle seule, s'étend sur un quart de l'ouvrage, mais paraît être une reproduction d'une étude publiée déjà assez anciennement, en 1905.

Enfin, la cinquième partie, sous la rubrique : *Problèmes internationaux*, après un bref exposé historique sur le développement des schèmes du commerce international, nous présente une série de monographies relatives à la circulation interne et à la circulation internationale, à la théorie des paiements internationaux, aux droits d'exportation, à la théorie de l'exportation des capitaux, et des considérations finales sur l'intervention de l'Etat dans les rapports commerciaux internationaux.

De tout le savant et minutieux exposé qui précède, l'auteur considère que se dégagent deux conclusions [2] : « 1° dès qu'on admet le concept de travailler à modifier les conditions du commerce international, on se trouve en présence d'une série de « *provedimenti* » extrêmement variables, étant donnée la complexité des rapports internationaux et la variété des problèmes, de sorte que le seul instrument du droit de douane n'est plus suffisant, mais que se présente toute une série d'instruments concurrents pour limiter, en quelque façon, les courants de l'échange international; on passe des droits généraux aux accords bilatéraux, aux procédés de contrôle des importations et des exportations, et principalement aux mesures de contrôle des valeurs et des paiements internationaux. Dans ces limitations, il existe une espèce de hiérarchie; elles sont plus ou moins graves. En particulier, les simples droits protecteurs qui, jadis, représentaient l'ennemi numéro 1 pour les économistes libéraux, sont devenus aujourd'hui des limitations relativement supportables, en comparaison d'autres extrêmement plus graves. La tendance libérale, aujourd'hui, doit se proposer, non tant de les abolir que de les limiter.

« Néanmoins, en tenant compte de tous les arguments en faveur des limitations du commerce, lorsque nous en faisons une évaluation adéquate, nous voyons que les arguments en faveur de ces limitations sont moins forts que ceux contre elles.

« L'intérêt général de tous les pays, est, en principe, de favoriser l'élimination des obstacles, en négociant des réductions de la part d'autrui contre leurs réductions propres, et aussi de prendre l'initiative de réductions avec des précautions unilatérales. ou, au moins, en substituant des obstacles aux importations, moins graves, à ceux, intolérables, généralement appliqués. »

C'est sur ce conseil, judicieux et modéré à la fois, que se termine l'importante et savante étude du professeur del V. Il serait difficile de ne pas l'approuver

René GONNARD.

2. P. 435-436.

Reboud (Paul) et Guitton (Henri), *Précis d'économie politique*, t. II, 9e édition. Un vol. de 785 p., Paris, Dalloz (Petits Précis Dalloz), 1951.

Nous avons déjà salué (*R. E. P.*, 1951, p. 823) la publication par H. G. d'une nouvelle édition du tome I de l'excellent Précis de P. R.

Le tome II a suivi quelques semaines plus tard, qui appelle les mêmes observations élogieuses. L'ouvrage n'a pas été refondu, mais complété et mis à jour tant sur le plan des faits que sur celui de l'analyse théorique. Signalons, notamment, l'heureuse réintroduction de la théorie des coûts comparatifs et un renouvellement complet de l'interprétation des cycles pour lequel l'auteur des *Fluctuations économiques* était particulièrement qualifié.

Si plusieurs de nos collègues regrettent que H. G. n'ait pas bouleversé l'analyse de la répartition, nous le louons, au contraire, d'avoir maintenu l'éclairage incomparable que continue d'apporter la théorie de l'imputation; si cette théorie a besoin, aujourd'hui, d'être complétée et nuancée, elle reste, nous semble-t-il, le seul modèle explicatif général.

Regrettons seulement quelques lacunes : sur le rôle du revenu et du multiplicateur du commerce extérieur, sur l'élasticité des exportations et des importations; la place accordée aux théories monétaires de l'intérêt semble aussi bien modeste. Mais tout cela est secondaire; H. G. est heureusement de ces économistes pour lesquels la science, pour se constituer, n'a pas attendu la *General Theory*.

René Courtin.

Ouvrages généraux de théorie économique.

Capet (M. F.), *L'interaction des marchés. La liaison horizontale*. Centre d'Etudes économiques. Etudes et mémoires. Un vol. de 203 p., 1952, Paris, Librairie Armand Colin.

Cet ouvrage, dont la dernière ligne est datée déjà de 1949, révèle chez son auteur une vocation théorique et de bonnes qualités d'exposition, notamment par son Introduction, où le problème est fort bien posé. M. C. a raison de constater que, malgré les apports de Marshall, Stackelberg, Neumann et Morgenstern, il n'existe pas encore de théorie générale des prix. Walras a bien insisté sur la solidarité des éléments économiques dont aucun ne peut se déterminer, abstraction faite de tous les autres, mais sa construction reste très conceptuelle. L'idée de « liaison » méritait d'être approfondie. On fait beaucoup usage depuis quelques années des termes de « vertical » et d' « horizontal », qui sont très évocateurs des imbrications du réel. Peut-être M. C. aurait-il pu mieux nous dire pourquoi il éliminait de sa recherche l'analyse de la liaison verticale ? Je sais bien qu'il faut savoir se limiter et qu'il convient toujours de diviser les difficultés. En tout cas, par un « guide de lecture » initial, nous sommes bien informés de l'intérêt de l'analyse de la liaison horizontale. Cette analyse se sectionne en deux parties : la nature de la liaison, l'influence de la liaison sur la formation des prix.

M. C. a lu et assimilé la plupart des travaux contemporains, et c'est là un mérite certain. Il procède alors à une mise en ordre. Lorsqu'il distingue trois sortes de relations, soit chez le consommateur (demande), soit chez le producteur (offre) : effet de revenu, effet monétaire, effet réel, j'ai quelque peine à admettre ce qualificatif « réel », ou du moins il aurait demandé plus d'explication. Il n'y a rien d'ambigu comme ce mot de réel

employé seul. Il veut tout et rien dire. « Complémentarité et substituabilité sont les deux aspects de la relation ou de l'effet réel, parce qu'ils proviennent de la nature des biens. » (p. 6). Réel est donc synonyme de naturel. Ne veut-il pas dire aussi non monétaire ? Mais alors, l'effet de revenu est-il monétaire ou réel ?

Quoi qu'il en soit, ce sont bien ces trois effets qui forment la charpente de l'ouvrage. L'étude est principalement statique, marquant bien l'influence des données purement rationnelles et celle des éléments sociologiques et institutionnels, celle enfin des pratiques non rationnelles.

L'esquisse d'analyse dynamique mérite bien son nom d'esquisse. Il ne peut du reste en être autrement. On eût aimé une conclusion récapitulatrice faisant le bilan de l'analyse, marquant les points acquis, les domaines encore mal explorés. Un tel bilan aurait compensé l'impression que des développement, corrects en eux-mêmes paraissent insuffisamment liés, parfois un peu éloignés de l'idée directrice.

Sachons gré à M. C. de ce très louable effort de théorie abstraite. Un nouveau temps de gestation lui permettra de s'approcher de plus près de cette théorie générale dont il a senti le besoin.

Henri GUITTON.

Commons (J. R.), *The Economics of collective action*. Un vol. de 414 p., The Macmillan Company, New-York, 1950.

Il ne s'agit pas, comme le titre pourrait le laisser supposer au lecteur français, d'une étude de l'action collective ouvrière ou plutôt d'une étude limitée à elle seule. L'action ouvrière est bien retenue dans ce livre, mais seulement comme l'un des aspects de l'action collective qui caractérise, aux yeux de l'auteur, le monde moderne.

On connaît l'essentiel des idées de C., dont l'influence a été profonde sur les économistes d'outre-Atlantique. Dans *Legal Foundations of Capitalism* (1928) et *Institutionnal Economics* (1934), il avait réagi contre la tendance excessive à la généralisation de l'économie « orthodoxe ». Il insistait sur la nécessité de tenir compte, pour expliquer les phénomènes économiques, des « institutions » au sein desquelles ils se déroulent, définissant une institution comme étant un « contrôle de l'action collective sur l'activité individuelle ». Aussi mettait-il au premier plan, l'étude des diverses formes de ce contrôle social : législation, coutume, organisation ouvrière et patronale, etc.

Son œuvre semblait achevée avec la publication d'*Institutionnal economics*, d'autant plus qu'il était déjà, à l'époque, âgé de 72 ans et que sa santé précaire l'avait obligé à renoncer à son enseignement. Il devait, cependant, vivre encore jusqu'en 1945 et préparer ce nouvel ouvrage dont le manuscrit, entièrement achevé et revu avant son décès, devait être publié par l'un de ses disciples, le professeur K. E. Parsons, en 1950. Enrichi d'une excellente biographie et d'une bibliographie non moins remarquable de l'œuvre du maître, ce volume posthume constitue un ouvrage indispensable pour la compréhension de l'Ecole institutionnaliste.

C. y développe ses idées antérieures en les révisant à la lumière de l'expérience, et en donne une présentation systématique, tout en y ajoutant deux problèmes nouveaux, disons deux aspects d'un même problème : La différence fondamentale entre les sciences physiques et les sciences sociales et la nécessité d'analyser la valeur en termes de jugements humains. Il couronne ainsi ses efforts antérieurs pour élaborer une éco-

nomie « volitionnelle », mettant au premier plan le rôle de la volonté humaine dans les phénomènes économiques. Il était arrivé à la conviction, à la fin de sa vie, que les économistes avaient été menés, par des analogies mécaniques et par l'imitation des sciences physiques, à élaborer une théorie erronée de la valeur, fondée sur l'idée que les hommes sont comme des atomes ou des molécules mus par des « forces » extérieures.

Il croit, au contraire, pouvoir dégager de l'observation des faits une théorie de la valeur faisant sa place — la première et la plus importante — à la volonté humaine.

Son analyse est centrée sur les problèmes du contrôle social, c'est-à-dire sur la structure de l'action collective dans une ère de pouvoir économique. L'économie n'est pas un mécanisme qui se dirige automatiquement lui-même. Elle avance par suite de décisions, de jugements et d'actions, déclenchés par la volonté humaine, individuelle et collective Le fondement commun de tout contrôle démocratique est donc constitué par les procédures grâce auxquelles les volontés des participants, y compris ceux dont les intérêts sont divergents, sont fondues en une volonté collective artificielle.

C'est dire que, pour C., l'économie est une organisation sociale, plutôt qu'un mécanisme ou un organisme. Cette organisation est réalisée par la stabilisation et la régularisation des activités individuelles. Dans une société de citoyens, c'est-à-dire de personnes douées de volontés légalement reconnues, ces activités sont régularisées ou contrôlées par les règles qui définissent les limites au sein desquelles les individus peuvent exercer leurs propres volontés.

Il en résulte que les individus ne sont pas des entités indépendantes, se suffisant à elles-mêmes, et que la société n'est pas la somme de ses membres individuels : Les individus sont ce qu'ils sont par suite de leur participation aux institutions dont ils sont membres. On ne peut s'empêcher de rapprocher ces vues de C. de celles d'une école qui, pour se situer sur un plan plus philosophique, n'en a pas moins exercé une influence profonde sur la pensée économique française contemporaine, le personnalisme de A. Dandieu et E. Mounier, qui s'appuie sur le complexe personne-communauté, la communauté ne devant être envisagée qu'en fonction des personnes qui la composent, et la personne ne pouvant se réaliser pleinement qu'au sein d'une communauté. Y a-t-il, au fond, une grande différence entre le concept que ces auteurs désignent sous le terme de communauté et celui que C. recouvre du nom d'institution ou « action collective en vue du contrôle, de la libération et de l'expansion de l'action individuelle » ?

Quoi qu'il en soit, pour l'auteur, le xx[e] siècle est une ère d'action collective. Celle-ci s'affirme sous trois formes principales : les sociétés, les syndicats et les partis politiques. C'est par elles que s'expriment les conflits fondamentaux, sur le plan économique comme sur le plan politique. Le problème du gouvernement économique, aujourd'hui, n'est donc plus de maintenir un équilibre approximatif entre les individus théoriquement égaux de la conception traditionnelle, mais de réaliser une balance des pouvoirs entre ces organismes collectifs. On notera, d'ailleurs, que C. s'élève avec vigueur contre toute confusion entre le jeu de l'action collective et le totalitarisme. Pour lui, syndicats et sociétés sont seulement les formes modernes de l'activité économique. Il s'agit donc de créer une démocratie économique originale dans ce cadre.

On comprend donc que la partie essentielle de l'ouvrage soit celle

relative à l'intervention de l'Etat en matière économique, et les trois chapitres respectivement consacrés à l'organisation de l'agriculture, du crédit et du marché du travail en constituent le point culminant. Cependant, on y trouve aussi, sans peine, les éléments d'une théorie économique plus générale, embrassant les problèmes de production, de prix et d'équilibre, aussi bien que ceux de contrôle social.

C'est dire la richesse et l'intérêt de ce livre, qui complète et couronne dignement une œuvre qui restera parmi les plus importantes de la première moitié du xxe siècle. Sans doute, beaucoup seront-ils déroutés par un cheminement de pensée peu conforme à celui qui prévaut dans la littérature économique contemporaine. On peut, d'ailleurs, à juste titre, formuler des réserves sur la possibilité de parvenir, par une méthode fondée sur l'observation et l'expérience personnelles, à élaborer une théorie économique de portée suffisamment générale et à formuler des lois véritablement scientifiques. Avouerons-nous, cependant, que la lecture du dernier livre de C. nous a fait l'effet d'une oasis rassurante et rafraîchissante, au milieu de tant d'ouvrages contemporains, dont un parti pris d'abstraction systématique est la principale qualité, mais dont on arrive parfois à se demander si leur auteur traite de l'activité économique telle qu'elle se déroule sur la terre, ou de celle qui se développe — peut-être — dans Sirius.

J. Lajugie.

Denis (H.), *La crise de la pensée économique*. Un vol. de 127 p., Collection « Que sais-je ? », Presses Universitaires de France, Paris, 1951.

S'interrogeant sur le discrédit qui frappe, en France, les recherches économiques, l'auteur estime que la crise de l'économie politique est un simple reflet de la crise du monde contemporain, les thèses soutenues par les principaux économistes étant dans un rapport étroit avec le milieu historique, au sein duquel on les voit naître.

Pendant longtemps, il y eut deux économies politiques : l'économie politique libérale et l'économie politique marxiste. Mais, de nos jours, beaucoup voudraient échapper au dilemme. Conscients des tares du capitalisme, ils hésitent à rallier, non pas le camp du socialisme, comme dit M. H. D., mais celui du marxisme. Et cette assimilation du monde marxiste et de la cité socialiste que fait l'auteur constitue, soit dit en passant, une source supplémentaire de trouble et de confusion à ajouter à la liste qu'il dresse dans son introduction. Nous dirons même que là réside l'essentiel du problème et que, pour ne l'avoir pas vu, ou plutôt pour n'avoir pas voulu le voir, M. H. D. passe à côté de la question. Aussi, en dépit de la richesse de sa culture et de la qualité de son analyse, laissera-t-il insatisfaits tous les lecteurs qui ne prennent pas pour acquis au départ ce qu'il faudrait précisément démontrer.

L'auteur, en effet, peut bien rappeler, avec le talent qu'on lui connaît, l'opposition fondamentale de l'école classique et de l'école marxiste, indiquer les principaux traits de l'économie politique néo-classique, analyser « ce que l'on nomme la révolution keynésienne », enfin apprécier quelques-unes des tentatives présentement menées pour dépasser les conflits traditionnels, il sait trop par avance — et le lecteur avec lui — où il va et à quelle conclusion il aboutira pour emporter l'adhésion de ceux qui n'étaient pas convaincus au préalable.

Qu'il conclut à « la stérilité des troisièmes solutions » ne saurait

surprendre personne, mais qu'il affirme, une fois de plus, dans sa conclusion que « les économistes contemporains ont à choisir entre deux économies politiques, l'une libérale, l'autre marxiste » (p. 123), pour préciser, deux pages plus loin, que « la crise sociale dans laquelle nous sommes plongés... se résume dans l'opposition des défenseurs du capitalisme et des partisans du socialisme » ne peut manquer de soulever de vives réactions. Ce confusionnisme, systématique qui tend à faire du marxisme la seule forme valable du socialisme, irritera ceux qui, tout en étant pleinement conscients de ce que la théorie économique et la doctrine socialiste doivent à l'analyse marxiste, se refusent à en admettre tous les postulats et tous les corollaires.

Nullement convaincus du monopole scientifique d'une théorie par des affirmations ou des omissions également peu satisfaisantes, ils continueront à rechercher, sans se lasser, la tierce solution qui leur paraît seule susceptible de remédier aux maux du système actuel sans les remplacer par des sacrifices aussi importants à leurs yeux. Position inconfortable s'il en fut, car elle leur vaut les attaques des deux camps antagonistes. Contrairement à ce que croit M. D., en effet (p. 123), ce n'est pas le choix entre économie libérale et économie marxiste qui est difficile, mais bien la recherche d'une solution répondant pour chacun aux exigences de sa raison et de la justice sociale. Heureux ceux qui ont, une fois pour toutes, résolu le problème et peuvent en disserter avec l'autorité de gens conscients de détenir la vérité.

J. Lajugie.

Fossati (E.), *Frammenti di Teoria Dinamica*. Un vol. de 135 p., Universita di Trieste, 1952.

C'est sous forme de fragments qu'il est prudent de s'attaquer à la théorie dynamique. D'autres diront ébauche, approche ou essai. Un « dynamicien » doit être modeste, car sa tâche est difficile, au-delà de ses moyens actuels. Plus d'un Italien est attiré par cette entreprise. Je pense en particulier aux écrits antérieurs de Demaria. L'auteur rassemble ici six études parues de 1935 à 1949.

Les lecteurs de la *Revue d'économie politique* retrouveront la traduction italienne de l'article « V. Pareto dans son et notre temps », paru dans le numéro de 1949 consacré à Pareto. Pareto est comparé à Walras et à Keynes. Bien qu'ayant utilisé l'expression (*Le equazioni dell equilibrio dinamico*, 1901), on peut se demander dans quelle mesure Pareto a pensé la véritable dynamique. Il faudrait du reste bien savoir ce que l'on entend par dynamique. A cet égard la partie la plus vivifiante de l'ouvrage est celle intitulée : « *Della Teoria Dinamica* » (parue à Bologne en 1943). M. F. se livre là à une série de distinctions et de regroupements en proposant un vocabulaire très suggestif : hypothèses du temps neutre, du temps neutralisé, risque statique, risque dynamique, dans un profil objectif, dans un profil subjectif, horizon absolu, horizon relatif. On lira avec grand intérêt ses développements sur la prévision parfaite, la distinction entre risque et incertitude qui complète les analyses bien connues de Knight, les relations entre la théorie du plan et l'économie dynamique.

Relevons ces jugements qui précisent bien les points stratégiques : « la distinction entre théorie statique et théorie dynamique n'est pas une distinction entre deux espèces de phénomènes, mais entre deux modes de penser » (p. 85), et plus loin (p. 91) « le caractère dynamique d'une théorie

dérive de la capacité d'expliquer comment une situation dérive de la précédente ».

L'étude sur l'économétrie (1949) constitue une très bonne mise au point, de type pédagogique, des principales manifestations de cette discipline, en particulier de la notion de modèle, et des différents types de modèles : modèle statique et modèle dynamique, modèle d'équilibre général et modèle de comptabilité nationale, modèle de décision. L'économétrie peut être mise au service de l'activité politique.

L'étude qui forme la partie centrale de l'ouvrage est la plus fournie. Elle date de 1937. Elle est intitulée : « Recherches sur les relations entre le temps et l'utilité ». Elle est précédée d'une analyse plus ancienne (1935) : « Observations sur la loi de Wieser pour la détermination de la valeur d'une provision de biens homogènes ». Il est intéressant de se demander en quoi les propositions marginalistes de Gossen, de Wieser et de Boehm-Bawerk tiennent ou non compte du temps. M. F. nous montre la divergence de point de vue déjà bien connue entre Wieser et Boehm-Bawerk. Il donne à cette divergence une expression mathématique. Il définit ce qu'il appelle « l'impasse » de Wieser. De cette impasse, il nous propose une sortie selon une tentative précisément dynamique qui semble avoir marqué la vocation de l'auteur.

Si nous mentionnons encore une « Note de 1946 sur l'utilité de la monnaie », à travers laquelle l'opposition statique-dynamique, présent-futur, prévision parfaite-incertitude, ne cesse de se poser, nous serons convaincus que ce recueil de fragments, sans calmer peut-être les inquiétudes du chercheur, donnera au lecteur tous les éléments nécessaires pour comprendre le problème moderne de la dynamique.

Henri Guitton.

Institut de science économique appliquée. 1° *Le revenu national.* Un vol. de 306 p.; 2° *La participation des salariés aux responsabilités de l'entrepreneur.* Un vol. de 216 p., Presses Universitaires, Paris, 1947.

Nous avons signalé en leur temps les deux premiers volumes consacrés au salaire par l'équipe de l'I.S.E.A.; l'un : *Les caractères contemporains du salaire;* l'autre : *Salaire et rendement.* Depuis lors ont été publiés *Le revenu national; La participation des salariés aux responsabilités de l'entrepreneur,* et enfin *La comptabilité de la Nation.*

Le troisième volume de la collection ne traite pas directement du salaire. Elaboré sous forme de mémoires à la demande du Commissariat général au Plan, pour des fins de reconstruction et de rénovation économique, ses auteurs ont entrepris la tâche ardue, mais qui ne fut que trop longtemps différée en France, de fournir les renseignements indispensables à « la conduite des affaires économiques et financières de la Nation ». Plus exactement, l'ouvrage expose « une méthode de calcul du revenu national et de son emploi » permettant d'obtenir les données requises par une politique de reconstruction, et au-delà de ce but, par une politique d'orientation économique.

Mais l'insertion de *Revenu national* dans le cadre d'une investigation sur le problème des salaires n'est pas fortuite autant que la circonstance le pourrait faire paraître. Il importe, d'une part, de connaître plus exactement que dans le passé, quelle est la part du revenu national que reçoivent les salariés. Encore aujourd'hui, les informations les plus étudiées, celles notamment de l'*Institut national de statistique et d'études économiques,*

dans les plus récents bulletins d'*Etudes et conjoncture*, expriment les réserves les plus formelles sur ses évaluations. Si les renseignements relatifs au salaire nominal sont tenus pour à peu près satisfaisants, il n'en est pas de même du salaire réel, faute de pouvoir calculer avec une approximation recevable l'apport aux salariés des « compléments » ou, selon la terminologie de l'I.S.E.A., le « salaire social » quantifiable, et le « salaire commun » qui ne l'est guère. Le salaire, revenu concret de la personne, ne se laisse pas saisir aussi facilement que le salaire-revenu abstrait de facteur, et la théorie ne saurait nous livrer une interprétation correcte sans que soient résolus les problèmes de base.

Ces références aux deux premiers volumes ne sont sans doute pas mentionnées, mais sous-entendues dans ce livre-ci, qui répond à la demande de consultations du Commissariat général au Plan. Le lien est cependant étroit entre les deux ordres de préoccupation, car l'équilibre économique et, par conséquent, la productivité dépendent de la répartition du revenu national entre la consommation et l'investissement. Toute politique d'organisation tendant à la rationalité, qu'elle soit de reconstruction, et comme telle provisoire; qu'elle soit permanente et collectiviste, ou encore qu'elle ne vise qu'à une orientation des activités individuelles, requiert évidemment « l'établissement et la mise à jour constante de tableaux de base sur la valeur de la production nationale, sur les revenus distribués et sur leur emploi ».

Restent à résoudre les problèmes que pose le calcul. Le premier mémoire que nous devons à M. F. Perroux a pour objet d'abord de définir le revenu national (notion assez fuyante pour que la difficulté ne soit pas méconnue) et de montrer quelles sont, de cette notion, les trois optiques dominantes : produit, revenu, emploi. En second lieu, l'auteur nous propose l'enseignement que contiennent les travaux accomplis à l'étranger, puis expose l'état des travaux en France, et dans le dernier chapitre se dégagent des considérations originales sur l' « utilisation des évaluations du revenu national ».

Le deuxième mémoire, par M. P. Uri, donne le « plan du travail nécessaire au calcul » qui porte sur : cycle de la connaissance statistique; — recensements économiques et revenu national; — fonction de l'organisme chargé du calcul du revenu national. Enfin, M. Marczewski, utilisant les travaux réalisés en Grande-Bretagne, aux Etats-Unis, en Hollande, en Suède, voire tels plans de l'I.N.S.E.E. en France, présente les tableaux de la comptabilité et du revenu de la Nation « élaborés sans tenir compte des *possibilités réelles* offertes, à l'heure actuelle, par les statistiques et sources d'information françaises ». Etude théorique et objective, dans la ligne de l'ouvrage tout entier, qui est de poser le problème et de définir une méthode.

II. — *La participation des salariés aux responsabilités de l'entrepreneur.*

Pourquoi pas : « le problème de la participation ouvrière à la gestion » ? C'est que le concept « gestion » est « équivoque ». Dans l'esprit des salariés, il porte l'idée de participation à la *direction* de l'entreprise, oui; mais dans le langage courant, rien d'autre que « fonction subalterne ». Parfois, en effet.

Au surplus, M. Mainguy, attaché à la rigueur d'analyse et au besoin de renouvellement qui sont la marque de l'I.S.E.A., entend élever le problème au-dessus du niveau où se tient la controverse vulgaire qui ne met en

cause que l'opportunité politique d'une réforme ambitieuse. Se demander en quelle mesure la cogestion est compatible avec la nécessaire hiérarchie des compétences, avec le principe d'autorité, avec la discipline du travail, et si la fonction d'organisation et de décision est susceptible de partage, ce n'est pas poser correctement le problème. Ces questions ne sont pas à éliminer du débat, mais l'optique scientifique est autre.

L'entreprise appartient, nous dit-on, à un ensemble qui constitue le système économique que Sombart caractérise par : un appareil technique, un appareil de relations juridico-sociales, et un mobile économique fondamental. Définition valable du « phénomène existant », mais à écarter par qui se propose d'étudier les possibilités d'instaurer la participation, puisque la tâche assumée tend à une création nouvelle. En conséquence, il s'impose de substituer à un « complexe de données, un complexe de finalités », savoir : un ordre de finalités techniques, de finalités humaines.

Ce qui revient à dire, croyons-nous, que les finalités humaines doivent être intégrées dans les données du problème. Elles s'y intègrent d'ailleurs d'elles-mêmes, sous la pression anticapitaliste qu'exercent les travailleurs par leurs syndicats. L'entreprise peut donc être considérée comme soumise à la nécessité (politique et sociale) d'atteindre des fins humaines. Il semble que le problème soit ainsi posé sur le plan de l'évolution. L'entreprise « phénomène existant » tend-elle à devenir ce que désire le monde des salariés ? Oui et non. Aucun déterminisme dans l'esprit de l'auteur. S'il est socialement nécessaire que l'entreprise se transforme, la transformation suppose des conditions, expressément et essentiellement : une « confiance » réciproque des employeurs et des employés dans leurs intentions respectives, et dans l'efficacité de l'institution à promouvoir. Alors que la controverse vulgaire s'arme volontiers de la difficulté de créer ces conditions, M. Mainguy recherche les moyens d'action capables de susciter ce que résume le mot confiance.

L'une des originalités de l'ouvrage réside dans la distinction des responsabilités que comporte l'entreprise démocratisée. Quelques enquêtes conduites par M. Max Principale apportent des témoignages en faveur de la participation aux responsabilités *techniques* et *sociales*. Mais la participation dont on attend la transformation de l'entreprise, son adaptation aux exigences contemporaines, implique que les travailleurs seront admis à assumer les responsabilités *commerciales* et *financières*. Est-ce possible ? La réponse est nuancée : « Dans l'ordre social, c'est-à-dire dans l'ordre des relations interpersonnelles au sein d'une société humaine, la participation ne peut avoir pour effet que de provoquer et de développer la perméabilité entre les groupements... », mais « le phénomène ne peut devenir vraiment sensible qu'à la deuxième ou à la troisième génération, lorsque des enfants d'ouvriers auront reçu de leurs parents une forme de culture différente de celle qu'ils reçoivent aujourd'hui, et lorsque les enfants d'industriels occuperont des postes subalternes, les « relations » perdant peu à peu de leur importance dans le choix des administrateurs et dirigeants d'exploitations ».

On assure qu'en Russie les « relations » reprennent quelque avantage. Ce n'est peut-être qu'une rumeur malveillante. Mais d'ailleurs, opposer à cette vue d'avenir un scepticisme fermé, serait aussi présomptueux que d'en garantir la réalisation. Il est bon, il est excellent de montrer comment la paix sociale peut être préservée des bouleversements dont la lutte de classes porte la promesse. Il est infiniment souhaitable que les chefs d'industrie sachent susciter la confiance chez les salariés, et leur faire confiance lorsque les salariés donnent des signes d'encouragement. Tout effort dans

ce sens sera louable. Commençons par les responsabilités sociales et techniques, l'expérience aussi bien est en cours. C'est, en somme, sauf erreur d'interprétation, la conclusion pratique qui se dégage de ce travail, très précieux, et qui trouve un fort utile complément dans *La réforme de l'entreprise,* de M. P. Lassègue.

Henri Noyelle.

Magaud (Ch.), *L'équilibre économique à travers la pensée moderne.* Observation économique, Collection publiée sous la direction d'André Piatier. Un vol. de 203 p., Paris, Sedes, 1950.

Cet ouvrage, paru en 1950, forme le tome II de la Collection *Observation économique.* Il constituait une thèse, dirigée par M. J. Lhomme, qui mérita en son temps les prix Vouters et Lescure. La notion d'équilibre est bien au centre de la théorie économique. Mais, depuis que Walras la mettait à l'honneur, il convenait d'en faire le point, de juger son développement, sa valeur présente, sa destinée. M. M. s'y est employé avec talent. C'était pour lui l'occasion de donner la mesure de sa vocation, après qu'il eût assimilé les grands ouvrages contemporains, et notamment ceux de Keynes, de Hicks, d'Akerman, de Schumpeter, de Dupriez. Se conformant au découpage traditionnel des milieux agrégatifs, c'est dans une double optique qu'il conduit son analyse, selon ce qu'il appelle dans une première partie « l'élargissement du concept d'équilibre : un équilibre de prix », et dans une deuxième partie : « le retour au concept d'équilibre : un équilibre d'emploi ». Au fond, il s'agit de l'équilibre avant Keynes et de l'équilibre depuis Keynes. Mais, dans les titres de M. M., ne dirait-on pas que l'élargissement est un abandon puisqu'il va se prolonger par un retour, comme si le concept d'équilibre s'était dégradé en s'élargissant ? Des deux côtés il y a bien équilibre, mais dans un style différent.

Après avoir relu à distance les pages de M. M. je me pose une question. Je vois bien que dans la première partie c'est un problème de prix qui se pose, et dans la seconde un problème de revenu et d'emploi, et je suis bien d'accord avec M. M. Mais l'opposition est plutôt dans l'appareil d'analyse que dans la nature même de l'équilibre. M. M. a du reste bien souligné dans son introduction le conflit de la micro et de la macro-économie et l'inquiétude soulevée chez les théoriciens après le message de Marx. Nous ajouterions volontiers qu'il y a aussi opposition entre le micro-temps et le macro-temps, si l'on pouvait encore risquer cet affreux néologisme.

J'aimerais maintenant qu'après les analyses, du reste très fidèles, de M. M., il nous donne le résultat de ses réflexions prolongées sur le concept même d'équilibre. Ce concept ne suppose-t-il pas, par nature, une égalité, une égale pesée, mais entre quels éléments : les partiels ou les globaux, et dans quel temps : dans l'instant, dans le court terme, sur une seule ou sur plusieurs périodes, au départ ou à l'arrivée d'une évolution, par avance ou après coup, ou encore dans la durée totale ? Comme le souligne si justement M. Piatier, il faudrait aussi repenser (ce qui est bien annoncé par le préfacier, mais non pas effectué par l'auteur) les relations entre le normal et l'équilibre. Nous savons bien que l'équilibre n'est jamais réalisé, sauf à l'arrêt, et que le mouvement est une suite de déséquilibres, à la recherche cependant d'un équilibre final ou lui-même en marche.

Déjà, en 1952, deux ans après la publication, c'est, ainsi que le soupçonnait du reste M. M. (p. 12), par rapport à l'idée de croissance, de

progression, de régression ou de stagnation, qu'il faudrait à la fois penser et mesurer l'équilibre. M. M., qui a des dons de théoricien, sera peut-être tenté par l'approfondissement de cette question ?

Henri Guitton.

Histoire économique.

Clapham (Sir John), *A concise Economic History of Britain.* Un vol. de 320 p. Cambridge University Press, Bentley House, 200 Euston Road, London, 12 s. 6 d., 1949.

Ouvrage destiné à l'enseignement et qu'en France nous classerions : *Manuel d'histoire économique,* non sans y attacher le prix qu'il mérite.

Mort en 1946, Sir J. C. avait achevé son *Histoire de la Banque d'Angleterre,* dont le troisième tome restait à publier, mais il n'avait pu conduire à son terme le travail que nous présentons ici, auquel manque le livre IV, à peine ébauché en manuscrit. Les éditeurs ont néanmoins décidé de donner les trois premiers livres qui, partant des origines, s'arrêtent à 1750.

Les historiens exprimeront sans doute leur regret de l'absence de toute référence aux sources (sauf incidemment dans le texte même) et d'une bibliographie plus étendue que celle constituée par des notes marginales, indiquant les ouvrages mis à contribution. Mr. John Saltmarsh, de King's College, élève de Sir J. C., chargé par les Syndics de Cambridge University Press de préparer le manuscrit pour l'impression, et aidé dans cette tâche par quelques universitaires et spécialistes, ne dissimule pas qu'il lui a été impossible de retrouver les sources auxquelles avait puisé son Maître, et parfois même d'identifier certaines citations.

Sous ces réserves, les étudiants, faisant confiance à la réputation de Sir J. C., et au témoignage des éditeurs, trouveront dans cette histoire des *faits* économiques un excellent manuel. L'état et le développement de l'agriculture, de la population, de l'industrie, les échanges avec l'extérieur, les institutions, les banques, les grandes sociétés commerciales y font l'objet d'une étude attentive et précise.

Henri Noyelle.

Rambert (Gaston), *Histoire du commerce de Marseille.* Collection publiée par la Chambre de commerce de Marseille : tome I : Busquet (Raoul), *L'Antiquité;* Pernoud (Régine), *Le Moyen Age;* — tome II : Baratier (Edouard), *de* 1291 *à* 1423; Reynaud (Félix), *de* 1423 *à* 1480; — tome III : Collier (Raymond), *de* 1480 *à* 1515; Billioud (Joseph), *de* 1515 *à* 1599. In-8° respectivement 900 et 534 pages, Paris, Plon, édit., 1951.

La Chambre de commerce du premier port de France donne à la science une collection vraiment monumentale qui force l'attention et la louange. Ampleur, réussite de la présentation, qualité du metteur en œuvre et des collaborateurs, valeur des apports..., tout y est et il est vraiment difficile d'y trouver matière à réserve. M. G. R., qui dirige depuis vingt-sept ans son Ecole supérieure de commerce, a consacré toute sa carrière scientifique à l'histoire de Marseille : depuis sa thèse de doctorat en histoire jusqu'au tome IV qui traitera de Marseille aux XVIIe et XVIIIe siècles, la collection devant comprendre au moins six volumes.

Ses magistrales introductions sont dignes des matériaux qu'elles coiffent. Sept chartistes ont travaillé aux trois premiers tomes, car le chapitre

sur la monnaie, au tome II, est de M. André Villard, qu'il serait injuste de ne pas mentionner ici. On se doute que peu de sources ont échappé à leurs investigations, à Marseille comme autour de la Méditerranée, et que la méthode suivie est partout rigoureuse. La richesse des rez-de-chaussée fera la joie des érudits, et il faut de suite indiquer que ce n'est pas seulement l'histoire portuaire et locale qui est ici enrichie, c'est toute l'histoire des pays méditerranéens qui se complète. L'histoire économique, l'histoire sociale, l'histoire du droit maritime, même étudiées depuis Londres, devront l'utiliser. Ces études, de type exhaustif, ont sur bien des points substitué à des données éparses, à des lueurs et à des suppositions, un schéma définitif qui encadre un riche contenu. Des cartes précisent les rayonnements successifs de l'activité, et chaque branche du trafic, comme chaque centre, fait l'objet de présentations solides qui multiplient les profits que les chercheurs y puiseront. Chacun a pris une période selon sa compétence, et la diversité des matières s'associe avec les variations de climats historiques sous l'unité de méthode pour le plus grand bien du rendement. Bel exemple de travail d'équipe.

Le découpage chronologique n'est point arbitraire : 1291, prise de Saint-Jean-d'Acre, qui était la dernière présence chrétienne et qui fait replier sur Famagouste le marché international; 1423, prise et sac de Marseille par Alphonse d'Aragon, qui ouvre la période la plus noire; 1480, avènement du dernier comte Angevin, qui précède de quelques mois le fait capital de la réunion à la France; 1515, avènement de François Ier et 1599 : fondation de la Chambre de commerce. Ce découpage ne doit pas abuser le lecteur : dans ces cadres chronologiques, des études systématiques sont consacrées aux faits de la vie économique et sociale et même aux animateurs. On n'oubliera pas les monographies de Austria et de Brandis (t. II), de Madeleine Lartissat d'Avignon, femme armateur (t. III), et d'autres encore. La troisième partie du tome II est un tableau de la vie commerciale composé en équipes : il recouvre presque toute la vie. De l'étude littéraire, hydrographique et nautique due à M. Baratier, qui traite aussi des contrats et procès, on passe à l'artisanat, au ravitaillement, aux lieux, moyens et auxiliaires du commerce, c'est-à-dire que foire, change, intermédiaires, réception, transports, font l'objet de chapitres ou de paragraphes très étoffés, qui fourniront pour d'autres études des précisions ignorées ou de précieux points de comparaison. Les poids et mesures, les monnaies et les impôts, n'ont naturellement pas été oubliés. Il n'est désormais pas concevable qu'une étude portuaire puisse être ailleurs écrite sans consulter cette collection.

La lutte des Maisons d'Anjou et d'Aragon fait du XIVe un siècle de régression à cause de l'interruption des relations maritimes, de la réduction des relations terrestres au profit des concurrents italiens et catalans. Le foyer de l'activité économique est Avignon, dont Marseille n'est que l'avant-port en concurrence avec Port-de-Bouc et encore Aigues-Mortes. Marseille n'échange plus sur les marchés orientaux, contre les épices, que les fruits de sa pêche et le corail œuvré dont la matière première est tirée de Sardaigne et travaillée chez elle par des artisans juifs. On notera que ce commerce du Levant est alors soutenu par l'alliance des villes marchandes languedociennes autrefois concurrentes (II, 76), et c'est bien là une confirmation des travaux du professeur Combes. Mais le commerce de Barbarie lui a échappé, et le grand port de 1250 est en 1423 un petit port méditerranéen que le sac aragonais a laissé ruiné matériellement, vidé et oublié jusqu'en 1444, date où Jacques Cœur, depuis Montpellier, l'élit comme point de relâche de la flotte royale pour Rhodes et Alexandrie. Ce choix, confirmé

par Louis XI, fera de Marseille le grand port français en Méditerranée. En ce xve, les liaisons extra-méditerranéennes apparaissent, mais en conséquence des initiatives des ibériques et non des locaux. Ce moyen âge finissant est ici caractérisé par un perfectionnement constant des techniques juridiques (nouveaux contrats diminuant les risques de mer, achèvement de l'évolution formelle de la lettre de change). Les guerres ont renouvelé le monde du haut négoce, qui reste d'ailleurs cosmopolite. Les ouvriers juifs du corail ont disparu. On retiendra du tome II que l'ancienne croyance que la fin du moyen âge avait été à Marseille une époque de stabilité était fausse. On la déduisait logiquement du fait que la guerre dite de Cent Ans ne l'avait point touchée et de la rareté des faits connus par la tradition. On gardera désormais l'image d'une Marseille souffrante, imbriquée dans des luttes d'origine extérieure qu'elle sert sans profits et qui l'amèneront à connaître décadence et dévastation avant la renaissance de la fin du xve. La fleur de lys n'allait pas trouver les obstacles qui sont la conséquence des souvenirs heureux.

Avec le tome III, la Provence est dans le Royaume, Marseille est le port méditerranéen du Roi et sa sentinelle avancée contre la maison d'Espagne. Ses habitants ne peuvent partager les opinions classiques sur les aventures italiennes, car ils en furent les courtiers et les transporteurs pour leur plus grand profit. Marseille est alors économiquement le port de Lyon, dont les banquiers financent ses armateurs, mais ce sont encore les Italiens qui éduquent les Lyonnais et qui fournissent Marseille en grands négociants. Le caractère cosmopolite du monde des affaires s'est encore élargi jusqu'aux Portugais, et l'initiative des échanges extra-méditerranéens reste toujours extérieure. Le métier se distingue encore mal du négoce. La décadence si affirmée de la Méditerranée, du fait de la révolution maritime, n'existe pas encore pour Marseille. Son essor, depuis 1540, en conséquence des capitulations, s'explique par une position quasimonopolistique devant le Levant, dont les guerres de religion lui feront perdre le bénéfice dès 1580. Des présages : une expédition au Brésil, des établissements au Maroc; en 1574 une première et malheureuse tentative de raffinage de sucre. On voit même l'assurance maritime commencer à passer entre des mains marseillaises. En réaction contre la tolérance accordée aux étrangers, le particularisme se manifeste dans la parcimonie avec laquelle le Conseil de ville accorde la « naturalité », exigeant dix ans de domicile. La possession d'immeubles et le mariage avec une citoyenne ! Il faudra reviser les chiffres de la population : 35.000 en 1599 et non 65.000 (Lyon, 100.000; Avignon, 26.000), Marseille est donc alors la première ville du Midi. M. Billioud chiffre à 10 millions de livres, vers 1550, le trafic avec les Echelles, qui ne sera plus que de 3 millions en 1663. Enfin, c'est en août 1599 que l'Assemblée communale décide de désigner chaque année quatre négociants pour « veiller sur le commerce », délibération dont l'homologation royale par lettres patentes du 15 avril 1600 a bien été l'acte de naissance de la Compagnie consulaire.

La brièveté de ces notes ne permet pas de recenser tout ce qui est à glaner pour les curieux d'histoire économique et sociale. L'établissement de la Papauté en Avignon avait fait de cette ville une étape obligatoire du grand négoce international (surtout Toscan) entre Flandres et Levant (jusqu'en 1380). Les Marseillais se débattent dans cette trame continue de chicanerie, piraterie, représailles, accords, qui est alors commune à toutes les puissances maritimes médiévales. Génois et Catalans le disputent presque en fureur aux Barbaresques. Le marin n'est pas encore tellement distinct du pirate, mais les violences des Provençaux ne s'exercent qu'au

détriment des Languedociens. Déjà les blés de Provence ne suffisent pas à nourrir Marseille, dont le terroir ne produit commercialement que du vin, et l'administration de l'annonerie n'est pas une sinécure.

On n'oubliera pas de noter à la lecture des excellents passages sur les Juifs, ici commerçants de détail et artisans, ce nouveau démenti à la thèse de Sombart. Les armateurs marseillais ont su profiter de l'exode des Juifs d'Espagne entre 1492 et 1494; ils les amenèrent en Italie et en Sicile. Leurs nombreuses infiltrations inquiétèrent les Consuls : une décision d'expulsion en 1500 semble être restée théorique. Dans l'ensemble, le milieu leur a été favorable. Déjà la population flottante ne cesse pas d'être considérable. Au XVIe, la classe haute marseillaise cumule le trafic maritime, les charges consulaires, l'exploitation des fermes domaniales et des fermes des gabelles municipales. Beaucoup deviennent nobles et le resteront, puisque Charles IX, le 10 janvier 1566, leur accorde le droit de commercer sans déroger (mais pas à boutique ouverte ni au détail). On retiendra l'essai de la répartition de la fortune (p. 216, t. IV), car il y a une échelle sociale : 1° les familles enrichies par les trafics du moyen âge, mais qui ont transformé leurs gains en cens et propriétés foncières et commanditent au-dessous d'eux; 2° les armateurs, marchands drapiers et « épiciers » spécialistes du Levant; 3° le petit commerce, voyageurs, artisans, caboteurs; 4° les marins, pêcheurs, muletiers, ouvriers, travailleurs agricoles, etc.

La publication des tomes suivants permettra ultérieurement de mieux dégager les enseignements apportés et les correctifs qui en résultent. Mais ces lignes suffisent pour montrer tout le mérite des auteurs et toute la reconnaissance qu'on doit avoir pour les initiateurs.

Jean MORINI-COMBY.

Géographie économique.

Revert (Eugène), *La Martinique*, étude géographique. Un vol. de 559 p. Nouvelles Editions Latines, 1950.

Ce gros ouvrage, et un grand article du même auteur, dans les « Cahiers d'outre-mer » de janvier 1950, nous offrent l'exposé le plus complet et le plus indépendant dont nous disposions sur l'état actuel de notre vieille colonie. Il s'agit d'une thèse principale pour le doctorat ès lettres, soutenue devant la Faculté de Lyon. La première partie est consacrée à la « géographie physique » et n'intéresse que partiellement l'économiste; mais la seconde partie, « géographie humaine », nous offre pendant trois cents pages une série d'études aussi complète qu'il se peut sur : la population, l'habitat, l'agriculture vivrière et l'agriculture de plantation, l'industrie du sucre, le commerce, et les forces économiques prédominantes.

M. E. R. a vécu plus de dix ans à la Martinique, il y a effectué plusieurs séjours dont les premiers datent de 1927. Son ouvrage n'est pas celui d'un homme qui vient de découvrir l'Amérique. Les jugements qu'il porte sont le fruit non de réflexions hâtives, mais d'études dont il a eu le temps de réviser les conclusions à plusieurs reprises.

A une époque où l'intérêt des théoriciens se porte brusquement vers les pays sous-développés, pour analyser leurs problèmes avec des outils préparés pour l'interprétation des dépressions dans les pays industrialisés, les descriptions de M. E. R. sont agréables à lire, parce que dépouillées de la terminologie à la mode. On y trouve cependant aussi bien une inter-

prétation des grandes poussées évolutives de l'économie martiniquaise que la description des facteurs de stagnation qui l'handicapent. Il y a aussi de simples précisions de fait qui n'avaient pas été fournies jusqu'ici (cf. le chapitre sur la démographie en particulier).

L'auteur expose comment le développement de l'industrie betteravière métropolitaine, au lieu d'obliger à une agriculture plus diversifiée, n'a fait que renforcer la tendance à la monoculture de la canne. Le contingentement des exportations de rhum et de sucre vers la métropole est devenu une affaire très avantageuse pour les « porteurs » de contingents. La situation économique s'est trouvée stabilisée au profit d'une petite minorité, composée surtout de blancs créoles entre les mains desquels sont maintenant concentrées la fortune et la puissance.

Le contingentement, voulu à l'origine par les concurrents métropolitains des Antilles (nos producteurs de sucre et d'alcool), est devenu le facteur essentiel de la stagnation économique. Il y en a d'autres. Il y a la pression démographique, le complexe esclavagiste, la possibilité de vivre de peu sous un ciel clément, le caractère anémiant du climat, la très forte consommation locale de rhum.

M. E. R. décrit comment vivent encore les trois quarts de la population de ce nouveau département. Il parle du faciès haïtien que présentent une partie des agglomérations et de l'habitat dispersé. Seule la culture de la banane, « culture démocratique », a contribué, depuis vingt ans, à une certaine diffusion de l'aisance. Mais les cours sont très instables.

M. E. R. insiste encore sur l'échelle des valeurs très particulières à la population de l'île, qu'elle soit blanche ou de couleur. Notre civilisation « commerciale » apparaît comme superposée, surajoutée à la vie antillaise traditionnelle. On sait facilement s'en passer. Il n'est guère question d'industrialisation comme dans les Antilles britanniques voisines. « On peut même se demander si ce que l'on est convenu d'appeler progrès autorise à détruire une forme d'organisation qui assure à la majorité de ses membres une existence heureuse et sans tracas. » Avec le livre de M. E. R. on est loin, en effet, des études de l'O.N.U. ou de la Banque Internationale sur le développement des pays retardés. Sa façon de voir mérite d'autant plus d'être méditée.

Luc Fauvel.

L'aménagement de l'espace. Planification régionale et géographique. Recueil d'études par J. Gottemann, A. Sestini, O. Tulippe, E. C. Willatts et M. A. Vila. Un vol. in-8° de 140 p., 1 carte, 1952, Paris, Librairie A. Colin (Cahiers de la Fondation nationale des sciences politiques).

Cet essai, publié sous les auspices de l'Union géographique internationale, est le résultat de plusieurs années de réflexions et de recherches sur les problèmes d'aménagement de l'espace géographique et de la constitution de grandes régions économiques capables d'assurer un niveau de vie élevé à de forts contingents d'humanité. C'est en 1949, au Congrès de Lisbonne, que l'Union géographique internationale avait décidé de créer une commission spéciale pour la mise au point de ces problèmes.

L'ouvrage se compose de cinq chapitres. Le premier est un rapport préliminaire de M. G., qui s'efforce en une vingtaine de pages d'esquisser une définition de la planification régionale. Esprit nuancé et tout proche des réalités géographiques, M. G. réussit à montrer clairement l'intérêt des préoccupations que recouvre la formule équivoque de « planification régio-

nale ». On peut admettre ou réfuter ses conclusions : dans les deux cas, on est reconnaissant à M. G. d'avoir formulé en termes clairs les éléments du débat.

Les quatre autres chapitres ont de toute évidence un intérêt moindre, en ce sens qu'ils se bornent soit à étudier des complexes régionaux et les modifications futures ou simplement théoriques qu'y pourrait introduire une planification « scientifique », soit à dresser des bilans, peut-être un peu trop copieux, des études préliminaires à des plans d'organisation régionale, travaux entièrement théoriques et, de ce fait, peu géographiques. La notice de M. S. essaie de montrer l'intérêt des planifications pour l'économie italienne, en analysant la pluralité des variétés régionales, la délicatesse de la structure économique d'un pays où s'harmonisent « les nécessités urbano-industrielles et les exigences d'une agriculture intensive », œuvre de masses « solidement paysannes ». Par contre, M. O. T. apporte à propos des régions économiques de la Belgique, et plus spécialement de la région liégeoise, une série de plans d'études, où l'on reconnaît aisément l'application des méthodes d'enquêtes familières aux géographes spécialistes des études régionales. D'aucuns trouveront que, dans son préambule, M. T. assimile trop volontiers les problèmes de géographie régionale à ceux de l'urbanisme, mais la Belgique étant essentiellement une région urbaine, il est concevable que les problèmes de régions naturelles se centrent autour de noyaux urbains. L'étude de M. W. nous rappelle que la Grande-Bretagne a été, de tous les pays européens, le plus anciennement préoccupé par les problèmes d'aménagement d'un milieu géographique limité dans son étendue et dans ses ressources : retenons surtout l'importance du rôle que jouent les équipes de géographes dans les ministères et dans les services gouvernementaux ou régionaux; bien d'autres pays, à commencer par la France, gagneraient à voir le zèle de leurs techniciens et de leurs administrateurs, dont les connaissances géographiques ne sont pas nécessairement très étendues, éclairé par la collaboration d'un géographe. En dernier lieu, M. V. cherche à établir une marqueterie régionale du territoire vénézuélien; il serait abusif de soumettre à la critique ce premier essai s'appliquant à un territoire dont la totalité n'est pas encore reconnue; il semble néanmoins que la segmentation en 14 régions qui nous est proposée tienne surtout compte des divisions physiques, et notamment des unités de relief; de toute évidence, il ne peut s'agir là que d'une première et provisoire approximation.

Au total, cette brochure a le mérite de présenter, illustrée par des exemples d'application locale, une définition et un programme de planification régionale, tout en soulignant l'importance de l'enquête géographique préparatoire.

A. Perpillou.

Industrie et organisation de la production.

Farra (Adnan), *L'industrialisation en Syrie*. Un vol. in-8° de 262 p., Genève, Imprimerie Grivet, 1950.

Après avoir rappelé les données géographiques et humaines du problème, l'auteur examine les divers facteurs qui, jusqu'à ce jour, ont favorisé ou entravé le développement industriel de la Syrie. La troisième et dernière partie de l'ouvrage, consacrée au développement de l'industrie syrienne

depuis la première guerre mondiale, n'offre malheureusement guère qu'un aperçu historique sommaire, accompagné d'un recensement des principales activités aujourd'hui en état de fonctionnement. La Syrie, pays pauvre (jusqu'à plus ample informé), peut-elle être considérée comme « insuffisamment développée » ? Où est son potentiel, certain mais jusqu'alors inutilisé ? Quelles sont ses chances de croissance et à quelles conditions peut-elle espérer les réaliser ?

On regrettera que le lecteur soit un peu laissé sur son appétit. A signaler néanmoins un bon chapitre sur la question, essentielle en l'occurrence, de l'insuffisance des capitaux. Des développements complémentaires sur la carence des « facultés d'entreprise » eussent été utiles, au surplus.

Gaston Leduc.

Echanges internationaux et politique douanière.

Papi (Giuseppe Ugo), *The First Twenty years of the Bank for International Settlements.* Un vol. in-8° de 270 p., Rome, *Bancaria*, 1951.

Les publications relatives à la Banque des Règlements Internationaux sont innombrables. L'auteur, sous revue, a consacré à la nomenclature de ces travaux une grande partie de son livre (p. 155 à 270), et ce répertoire sera d'une utilité certaine à ceux qui voudront consacrer une monographie complète à cet organisme international.

Il était bien évident que les quelque 130 pages de texte ne pouvaient constituer une analyse exhaustive d'une institution dont l'activité a été diverse. Il s'agit donc d'un résumé, au demeurant fort correct, des événements internationaux qui ont eu leur répercussion sur le comportement de la Banque depuis le Traité de Versailles jusqu'à ces derniers temps où elle joue le rôle d'agent comptable de l'Union européenne de paiements et de régulateur de certains transferts internationaux. Il paraît superflu de souligner ici combien est atténuée l'importance actuelle d'un tel organisme, mais on se plaira cependant à constater que les rapprochements qu'elle suscite entre les personnalités financières et certains pays, la documentation précieuse qu'elle publie sur l'économie mondiale (ses publications annuelles doivent être à portée de la main de tout économiste) sont encore des témoignages de la vitalité d'un centre financier d'une importance non négligeable.

On peut, certes, regretter que ses dirigeants n'aient pas su prendre des initiatives, en procédant éventuellement à la refonte des statuts, tendant notamment à la constituer en banque des banques privées de l'Europe occidentale. Elle eût pu de cette sorte établir un système de garantie pour les transferts de capitaux de pays à pays et, en liaison avec la World Bank, assurer un meilleur fonctionnement de l'économie mondiale.

Ce n'est évidemment pas dans le livre de M. P. que l'on trouvera énoncés de tels problèmes et suggérées de telles solutions. Sans doute, quelques chapitres sont-ils consacrés au contrôle du crédit (p. 134), à la coopération entre les banques centrales (p. 138-141), à l'exécution des accords de paiement entre les pays européens. Simples remarques sur des tentatives quelque peu timorées quand la situation de l'Europe occidentale commandait des mesures drastiques, mais néanmoins dans la ligne d'une véritable tradition européenne.

Mais c'est l'un des mérites du livre ici présenté d'avoir une fois de

plus attiré l'attention sur l'impérieuse nécessité pour les contractants de mettre en ordre l'économie de leurs pays respectifs, singulièrement l'équilibre de leurs finances, qu'il s'agisse du règlement des réparations (Cf. chap. V, *The duties of the Bank's Trustee and Agent*), qu'il s'agisse encore de l'œuvre de coopération entre les banques centrales (chap. VI), rien ne pouvant être tenté de durable sans cette régularisation préalable.

Il faut féliciter l'Associazione bancaria italiana d'avoir publié un tel livre qui peut et doit être le point de départ de salutaires réflexions.

Charles PENGLAOU.

Piel (Jean), *La fortune américaine et son destin.* Un vol. de 228 p., Editions de Minuit, 1948.

Le petit livre de M. P. est d'une lecture facile et attachante. Ceci résulte de ce qu'il soutient une *thèse*, et que le lecteur est intéressé par sa démonstration, veut savoir si l'auteur la mènera à bien et quelles conclusions il en tirera.

Cette thèse est la suivante : Les Etats-Unis d'Amérique ont eu une « fortune » (lisez une chance) exceptionnelle, qui prend essentiellement sa source dans la psychologie des deux différents types d'immigrants. Cette fortune s'est « réalisée » par des anticipations (l'inflation) et à travers les guerres. Elle aboutit à donner à l'Amérique une prédominance écrasante dans l'économie mondiale. Mais les difficultés des dernières décades montrent que cette prédominance donne aux Américains une *responsabilité* envers le reste du monde. D'autre part, du point de vue interne, si la capacité de production américaine est de plus en plus forte, l'économie de libre entreprise semble sur son déclin, ou au moins se heurte aux difficultés nées de la « maturité économique ». L'auteur expose cette thèse, à laquelle il se rallie, et essaie même de l'étayer des observations et systématisations de Colin Clark sur l'évolution économique. Il en conclut à la nécessité économique du *don*, de l'exportation à titre gratuit, dont le plan Marshall ne serait qu'une illustration.

Ce point de vue est assez caractéristique du monde d'après guerre, où les Européens ont essayé d'expliquer théoriquement l'attitude américaine. Pour certains, le schéma marxiste était une explication suffisante. Pour les autres, qui ne l'acceptaient pas, il était cependant impossible de se contenter des commentaires officiels des donateurs : ni l'explication d'aspect purement politique (éviter la soviétisation de l'Europe à la suite de misère et de famine), ni l'explication morale, ni même l'économique (considérant cette aide comme exceptionnelle et toute de transition), n'étaient entièrement acceptables. La politique économique internationale américaine était *nécessaire :* la responsabilité d'une économie « dominante », la nécessité d'une Europe dans le monde, les difficultés américaines propres, furent parmi les raisons invoquées.

C'est dans cette optique que se situe le livre de M. P. De ces tendances, il retient surtout la boutade de Mrs Robinson : « La vache a autant besoin d'être traite que le fermier de la traire » (p. 214). Et, en définitive, c'est cette boutade qui fait l'objet de sa démonstration.

Malheureusement, ce sont les qualités mêmes du livre de M. P. qui en font la faiblesse. Il est trop bref et de lecture trop facile, semblant destiné également à un public non spécialisé, pour que la démonstration soit entièrement concluante. M. P. est en effet amené à interpréter hâtivement et parfois abusivement certaines descriptions historiques exactes, à affirmer

plutôt qu'à démontrer. Lorsqu'il utilise les statistiques, il ne le fait pas de façon assez complète, ou il en tire des conclusions qui dépassent leur portée réelle. Notons enfin, du point de vue théorique, la façon curieuse dont la théorie de la maturité économique de Hansen est épaulée par la théorie des structures nationales de J. Weiller, et la théorie de Colin Clark. Pour finir, si on ne peut faire grief à M. P. de n'avoir pas soulevé en 1948 le problème des pays « sous-développés » tel qu'il a été posé depuis, il est cependant symptomatique qu'il ne se soit pas demandé pourquoi les exportations américaines, si elles étaient nécessaires, devaient se diriger vers l'Europe? Les seuls besoins des pays européens ne suffisaient pas à les singulariser.

Il reste que l'on trouve dans ce livre, outre des renseignements et des descriptions utiles, ample matière à réfléchir sur des problèmes qui n'ont rien perdu de leur actualité.

Jane Aubert-Krier.

Secrétariat général du Conseil de l'Europe, *Low tariff Club.* Un volume de 121 p., 1952.

Sous le titre *Low tariff Club* sont publiés plusieurs documents relatifs aux travaux que le Conseil de l'Europe a consacrés au problème de l'unification du marché européen et qui ont abouti, comme on le sait, à l'adoption par l'Assemblée de Strasbourg, en décembre 1951, d'une Résolution tendant à réduire les barrières douanières entre les Etats membres.

Les documents suivants sont publiés dans cet ouvrage :

— le rapport de la Commission des questions économiques, relatif à la possibilité d'abaisser les tarifs douaniers entre les membres du Conseil;

— le memorandum annexe établi par le Secrétariat général;

— le compte rendu de la discussion qui a précédé le vote de la recommandation.

Il ressort de ces documents que les travaux du Conseil de l'Europe ont porté sur les moyens d'abaisser les tarifs entre pays européens plutôt que sur l'opportunité d'un tel abaissement, laquelle n'a guère été mise en doute.

En août 1950, l'Assemblée consultative avait été saisie par M. Ohlin d'une proposition tendant à créer un « Low tariff Club » entre les Etats membres. Cette proposition, qui a servi de base aux travaux de la Commission économique et du Secrétariat général, visait à créer une zone à l'intérieur de laquelle les tarifs seraient ramenés au-dessous d'un certain niveau moyen. Dans l'esprit de M. Ohlin, cette solution offrait l'avantage de favoriser l'abaissement général des tarifs, tout en laissant aux pays participants une grande liberté d'action, puisque seule la moyenne générale des tarifs nationaux devait entrer en ligne de compte.

La méthode proposée par M. Ohlin et tendant à définir pour chaque pays un niveau moyen des droits à l'importation, a fait l'objet, au sein du Conseil, d'une étude approfondie qui a fait apparaître que l'établissement d'un index susceptible d'être accepté par tous les pays intéressés se heurterait à des difficultés considérables; c'est pourquoi cette méthode n'a pas été retenue en définitive.

D'autre part, en dehors de ces difficultés techniques, la création d'un « Low tariff Club » en Europe se heurte, comme on le sait, à l'obstacle de la clause de la nation la plus favorisée, clause par laquelle sont liés,

en vertu de l'article 1 du G.A.T.T., tous les membres du Conseil de l'Europe.

Le projet de recommandation qui a finalement été adopté par l'Assemblée consultative s'inspire de trois principes :

— Les pays participants s'engagent à ne maintenir entre eux, après un certain délai, aucun droit dont l'incidence soit supérieure à 35 %;

— Les pays participants s'engagent à ne pas maintenir entre eux des droits supérieurs à 5 % pour les matières premières, à 15 % pour les produits demi-finis et à 25 % pour les produits finis et les produits alimentaires.

Le pourcentage du commerce global soumis à cet engagement sera progressivement augmenté.

— La Convention sera ouverte à tous les Etats qui accepteront les obligations qu'elle comporte. Dans l'esprit des rédacteurs du projet, cette disposition est de nature à permettre aux pays européens d'obtenir des Etats tiers qui pourraient invoquer la clause de la nation la plus favorisée, des compensations substantielles sous forme de réductions tarifaires sur les produits intéressant le commerce d'exportation européen.

Une solution cependant permettrait d'éluder l'application de la clause, c'est celle qui consisterait à envisager les réductions de tarifs comme devant aboutir progressivement à la constitution d'une union douanière. Cette éventualité a été expressément prévue dans le texte de la recommandation.

Notons, pour terminer, que le memorandum du Secrétariat général ne se limite pas à l'examen des points dont il est question plus haut, mais constitue une étude d'ensemble sur le problème de l'abaissement des tarifs douaniers. C'est ainsi qu'après avoir fait un historique, les auteurs du document examinent successivement la nature et les effets des tarifs douaniers, les différentes sortes d'accords tarifaires régionaux, les aspects généraux et les effets économiques d'une union douanière, les méthodes propres à faciliter le processus d'adaptation, enfin les méthodes d'abaissement des tarifs douaniers par voie multilatérale.

Albert Bartholoni.

Economie coloniale.

Moreux (René), *Principes nouveaux d'économie coloniale.* Un vol. in-8° de 174 p., Paris, Moreux, 1951.

M. R. M., qui fut l'un des membres les mieux qualifiés et les plus écoutés de l'Assemblée de l'Union française, qu'il vient de quitter volontairement, au grand regret de tous ses amis, mais qui demeure fort heureusement l'avisé et actif directeur de *Marchés coloniaux et du Monde*, publication hebdomadaire du plus haut intérêt pour la connaissance de tout ce qui touche, de près ou de loin, aux problèmes de l'Outre-mer, a eu la bonne idée de livrer à la publication, sous un titre significatif, le rapport qu'il avait déposé à l'Assemblée de Versailles sur une proposition de résolution de M. Cianfarani tendant à assurer « l'organisation rationnelle et la planification de l'économie de l'Union française, à sauvegarder les voies de son développement dans les accords économiques européens en discussions, à donner enfin à la représentation française dans les organismes

internationaux, par sa composition et la portée de sa mission, le caractère d'une véritable représentation de l'Union française ».

Ce très important travail, qui fait le plus grand honneur à son auteur, tant par la richesse de sa documentation que par la hauteur des vues qui y sont développées, a donné lieu tout récemment, au palais du grand Roi, à de substantiels débats, dont on retrouvera aisément la trace dans les comptes rendus officiels (séances des 17, 19, 24, 26 juin et 1er juillet 1952).

Il serait présomptueux de prétendre, dans les limites d'un simple compte rendu, fournir une relation complète de toutes les questions que le rapporteur a jugé opportun d'évoquer, à juste titre, selon nous, à l'occasion de la motion qu'il avait reçu pour mission de développer.

Le but principal recherché par l'auteur et analysé dans le premier chapitre de son ouvrage a consisté à définir les principes de la nouvelle économie de l'Union française, tâche à laquelle, il faut bien le dire, bien peu d'esprits se sont attachés depuis que le cadre politique et les institutions fondamentales de cette organisation ont été définis par la Constitution qui nous régit présentement.

Suivent quatre chapitres, successivement consacrés à l'analyse des plans d'équipement de l'Outre-Mer, aujourd'hui, comme on le sait, en voie de révision générale, à l'examen des régimes et des institutions monétaires et financières fort complexes en apparence, quoique la structure générale en soit au fond assez simple, à la définition d'une nouvelle politique des transports, basée sur la coordination entre le rail et la route dans chacun des territoires en cause, sur le développement de l'aviation commerciale et sur la réorganisation des transports maritimes dans un esprit corporatif, visant à établir une coopération constante et constructive entre tous les intéressés à cette activité vitale, enfin à la recherche des moyens les plus efficaces d'assurer la sauvegarde des intérêts de l'Union française sur les marchés mondiaux et dans les accords internationaux. Sur ce dernier point, M. R. M. se déclare nettement en faveur d'un régime intermédiaire entre une « autarcie impériale », désormais inconcevable et d'ailleurs pratiquement irréalisable, et une « libéralisation » absolue des échanges, qui ne tiendrait plus aucun compte des liens d'appartenance politique et ouvrirait tous les marchés de l'Union à la concurrence extérieure.

En bref, il s'agit d'affirmer la nécessité et de trouver une base efficace à une solidarité économique qui doit constituer l'un des fondements essentiels de la construction politique dont il serait prématuré de dire qu'elle a atteint à l'heure présente son complet achèvement.

Tout en marquant notre complet assentiment sur l'ensemble, peut-être serions-nous, pour notre part, moins affirmatif que l'éminent rapporteur, sur certains points de son argumentation. Nous avons marqué dans une étude spéciale, à laquelle nous prions le lecteur de bien vouloir se reporter (cf. *La coordination de la politique monétaire dans l'Union française*, à la *Revue de science et de législation financière*, 1952), les réserves que nous paraissent notamment appeler les conclusions du chapitre consacré aux problèmes monétaires et financiers.

Si, en ce qui concerne les plans d'équipement, nous estimons, comme l'auteur, qu'il convient de renoncer aux *a priori* doctrinaux, de peu compter sur l'aide extérieure (quoiqu'elle puisse avoir son importance) et d'éviter les somptuosités spectaculaires, nous ne sommes pas sûr que l' « économique » doive nécessairement prendre le pas sur le « social ». Les deux vont de pair, en vérité : il faut des hommes nourris, vêtus, logés, soignés et instruits pour produire avec efficacité et assurer au développement écono-

mique une base saine. Reconnaissons à l'inverse qu'il en coûte d'assurer ce bien-être, et que le « social » prend naturellement appui sur l' « économique ».

Le chapitre des transports, si intéressant et si neuf à bien des égards, méritait peut-être plus qu'une remarque quelque peu dédaigneuse sur le rôle de la navigation fluviale comme instrument d'un développement coordonné. Le Congo et le Niger n'offrent-ils vraiment à cet égard que des possibilités réduites ?

On approuvera pleinement, par contre, tout ce qui touche à l'organisation portuaire et au rôle de la navigation maritime, que l'auteur connaît si bien et surtout, à la tête du *Journal de la marine marchande*, a contribué à faire connaître, avec un si légitime succès, depuis de nombreuses années déjà.

Tels sont les éléments essentiels de ces nouveaux *Principes*. L'auteur semble considérer que l'économie « coloniale » ne s'en trouve point complètement défigurée; qu'en tout cas une réalité demeure, à laquelle, après tout, chacun est libre de donner le qualificatif qui lui plaît. C'est assez notre avis. Mais il faut bien avouer que nous sommes loin désormais des constructions « classiques » à la Leroy-Beaulieu.

On saura gré à R. M. d'avoir très courageusement et au prix d'un labeur méritoire ouvert une voie, fructueuse sans doute pour l'économiste et en tout cas nécessaire pour tous ceux — souhaitons-les nombreux et enthousiastes — qui ont à cœur de contribuer, à quelque titre que ce soit, à l'édification de cette Union sans laquelle notre pays risquerait de perdre l'essentiel de ce qui fait sa puissance et son rayonnement dans le monde.

Gaston Leduc.

Monnaie, crédit et change.

Schlesinger (Eugène Richard), *Multiple Exchange Rates and Economic Development*. Un vol. in-8° de 76 p. Princeton, Princeton University Press (Princeton Studies in International Finance), 1952.

Cette brochure, brève mais dense, comble une lacune, car les changes différentiels ont été jusqu'à présent peu étudiés, malgré leur mise en application par bien des dirigeants, qui, pour la plupart, ne semblent pas s'être rendu compte de leurs conséquences. L'auteur borne son examen aux pays sous-développés, et plus étroitement encore à ceux de l'Amérique latine.

Sa thèse est que la méfiance dont ce procédé est généralement l'objet est injustifiée lorsqu'il s'agit de tels pays. L'industrialisation, à laquelle nous assistons dans ces contrées où la production des biens capitaux reste très faible, entraîne un accroissement de l'importation de ces biens et un déséquilibre de la balance des comptes que risque encore d'aggraver une pression inflationniste lorsque le financement des achats a lieu dans une certaine mesure par voie de crédits bancaires. Le gouvernement est alors incité à intervenir en édictant des restrictions d'entrée, soit quantitatives, soit sélectives. Le premier procédé présente l'avantage de l'efficacité, car les restrictions sont exactement conformes au plan, et de la rapidité d'application en ce sens que les effets sont immédiats. Par contre, la distribution des devises entre les emplois et entre les importateurs est entièrement aux mains des agents de l'administration, qui sont sujets à des erreurs et peuvent se laisser entraîner à commettre des actes de favoritisme d'autant plus aisément que les importateurs privilégiés ayant obtenu

licence réalisent de larges profits et s'efforcent, en conséquence, d'influencer les fonctionnaires. Le recours au deuxième procédé évite ces inconvénients, mais il en entraîne d'autres. Les prix nationaux des produits importés qui ne bénéficient pas de taux favorables de change montent sur le marché intérieur, mais les autorités ignorent généralement quelle est l'élasticité de l'offre et de la demande de ces produits, et les résultats diffèrent par suite de ceux qui étaient escomptés. De plus, ces résultats n'apparaissent qu'une fois les éléments du marché adaptés aux circonstances nouvelles engendrées par la modification des taux de change, c'est dire qu'un certain temps peut s'écouler pendant lequel la réserve de devises continue de fléchir. C'est pour parer à ce double inconvénient qu'il est recommandé de recourir aux changes différentiels seulement lorsque règne une certaine stabilité de l'économie nationale et lorsque existe une réserve d'or ou de devises relativement abondante.

L'emploi des changes différentiels en vue d'élever le niveau des exportations est beaucoup plus difficile et risqué que dans le cas où leur objectif consiste à réduire des importations. Un tel but, en effet, suppose l'application de nouvelles méthodes de production ou la création de nouveaux produits. L'octroi de subsides ou de privilèges fiscaux semble alors préférable à une manipulation compliquée des taux de change, qui ne saurait faire aucune distinction entre les anciennes et les nouvelles entreprises et peut même favoriser des réexportations quand le taux à la sortie, pour un produit donné, se trouve être plus avantageux que le taux à l'entrée.

Ces raisonnements sont illustrés par le récit des expériences financières poursuivies au Pérou et en Argentine en 1949.

Dans l'ensemble, l'auteur nous semble manifester à l'égard des changes différentiels une complaisance que certains lecteurs trouveront sans doute excessive. Ce système présente toujours, en effet, l'aspect quelque peu machiavélique et agressif qui lui a été conféré en Europe à son origine. Nous ne saurions oublier que sa terre d'élection, où il a pris une forme des plus inquiétantes, a été l'Allemagne de 1930-1940.

Louis Baudin.

Prix.

Broide (Julio), *La evolusion de los precios pacuarios argentinos en el periodo* 1830-1850. Publication de l'Instituto de economica de la Facultad de ciencias economicas de l'Université de Buenos-Aires. Une brochure in-8° de 75 p., 1951.

Monographie très détaillée, avec nombreux tableaux statistiques et graphiques, qui retrace l'évolution des prix des principaux produits d'origine animale (cornes, crins, graisses, laines, viandes séchées, cuirs) sur le marché argentin, de 1830 jusqu'en 1850. Il en résulte que le facteur principal des oscillations constatées est d'origine monétaire. Ce sont les variations de la monnaie argentine par rapport à l'or qui expliquent en grande partie les mouvements relevés. Ces mouvements sont en effet fortement semblables pour chacun des produits étudiés, et tous évoluent dans le même sens que les cours de l'or.

On peut relever néanmoins une baisse importante des prix-or, à dater du début de la période des fortes tribulations monétaires (1836), qui peut s'expliquer pour partie par les caractères particuliers du marché argentin (*seller's market*) et pour partie par le mouvement de baisse de longue durée qui régnait à l'époque dans le monde.

Gaston Leduc.

Capitalisme, socialisme, économie dirigée.

Beckwith (Burnham P.) (Ph. M.), *The Economic Theory of a Socialist Economy.* Un vol de 430 p., Stanford University Press (California) et Oxford U. P., Geoffrey Cumberlege, London, 1948 1.

M. B. P. B. peut, sans excès de présomption, se présenter de lui-même comme un « pioneer » de la *théorie* socialiste, puisqu'il informe le lecteur que son livre, révisé en 1944, avait déjà pris consistance dès 1932. Il a donc priorité sur les auteurs d'articles et d'opuscules, tels H. D. Dickinson, E. F. F. Durbin, O. Lange, M. Dobb, A. P. Lerner, entre autres, qui, depuis 1932, ont tenté de donner à la doctrine socialiste un fondement théorique. Marx aussi bien n'aurait rien à réclamer, ayant dédaigné de formuler « les recettes de cuisine de l'avenir ». Mais H. de Man pourrait revendiquer le rôle de précurseur, en tant qu'il a opposé au déterminisme marxiste l'idée « volontariste » impliquant que l'organisation, la structure du régime socialiste ne sera pas engendrée par la Révolution. Elle ne naîtra pas tout armée de l'évolution du capitalisme parvenue à son terme; elle devra être « construite ». C'est à donner une base théorique à cette construction que notre auteur s'emploie.

Mais de quel socialisme s'agit-il ? (p. 14) : « Socialisme peut désigner un corps de théorie économique, ou un mouvement à l'appui de la théorie socialiste, ou l'organisation que permettrait la victoire du socialisme. » Oui, et autre chose encore, car le socialisme, l'idée, l'aspiration socialiste manque d'homogénéité. L'auteur n'en disconvient pas. Il considère cependant que tout socialisme à peu près authentique réclame au moins la propriété collective des instruments de production et leur mise en œuvre sociale — une répartition moins inégale (*more equal*) du revenu national — et le contrôle démocratique de l'industrie. Après quoi, M. B. P. B. nous invite à reconnaître qu'une telle définition est assez large pour englober le coopératisme, l'anarchisme, le syndicalisme, le « Guild Socialism », le socialisme d'Etat, et le communisme « démocratique ». Soit, mais à condition de n'y pas regarder de trop près.

Poursuivons (p. 16) : « La plupart des économistes orthodoxes et des radicaux se sont montrés convaincus que la théorie d'une économie socialiste serait toute différente de celle de l'économie capitaliste. La « doctrine » exposée dans ce Traité est au contraire essentiellement une application *de la théorie capitaliste orthodoxe* aux problèmes d'une économie socialiste. » Il est vrai que la théorie « marginaliste » est ici utilisée en tant qu'instrument d'analyse, ce qui est licite. Mais à quoi peut-elle conduire, dans un ouvrage de théorie qui *ne distingue pas la théorie économique de la politique économique.* En effet (p. 6) : « Dans ce livre, sont employées comme synonymes les trois expressions : théorie économique, économie politique et économique. » Passons outre au dernier terme. Mais les deux autres ? Synonymes ? M. B. P. B explique simplement que l'économie libérale s'est fort mal dénommée « économie politique », car elle exclut toute intervention de l'Etat, donc toute politique. Et qu'au contraire, en régime capitaliste, la politique occupe une place notable. Cela s'entend, mais le syllogisme est étrange, ou plutôt la déduction se passe de syllo-

1. Cet ouvrage déjà ancien, jouit actuellement d'une large diffusion. Il vient d'être traduit en espagnol par M. Robredo, sous le titre *La teoria economica de una economia socialista* (N.D.L.R.).

gisme. Et que vient encore faire, à la suite (p. 7), cette affirmation : « Même lorsqu'il traite de problèmes (traduisons *faits*) économiques, *non encore soumis à une action politique*, l'économiste s'intéresse au bien-être de l'ensemble du corps social et politique, plutôt qu'au bien-être des individus considérés isolément. » Quel économiste ? Le socialiste ? Non, puisqu'il préconise un régime entièrement soumis à l'action politique. Alors, le libéraliste ? Mais le libéraliste croit au bien-être du corps social par la recherche du bien-être individuel.

Nous discernons tout de même quelle est la position de l'auteur. Il s'élève contre la propagande socialiste, qui n'use que de considérations doctrinales et des critiques ressassées du capitalisme. Et il marque fortement son point de départ. D'après lui, le socialisme (*lato sensu*) est inéluctable. Son expansion mondiale, tant dans les institutions que dans les esprits, en témoigne. Il est une volonté de porter remède aux déséquilibres du capitalisme et à ses injustices sociales. Ne nous attardons pas, dit-il en substance, à la propagande doctrinale, purement négative, et qui a épuisé sa vertu. Sachons dire et montrer : « Comment la production peut être organisée. » — « Comment les prix seront fixés. » — « Quels seront les moyens de contrôle. » — « Comment nous préviendrons le chômage », et enfin « Quel sera le mécanisme de la répartition du revenu ». Telle doit être la *tâche* de la *théorie* de l'économie socialiste.

Telle étant la position prise, comment identifier théorie et politique, comment utiliser en vue de propositions *concrètes et constructives* la théorie abstraite du marginalisme ? (P. 313) : « Les néo-classiques ont enseigné que le salaire est équivalent à la productivité marginale du travail... Interprétation erronée de ce qui se passe réellement en régime capitaliste. Néanmoins, ce principe peut être utilisé pour la fixation de salaires stimulants dans une économie socialiste. » M. B. P. B., qui est philosophe (Ph. D.), incline peut-être à confondre parfois l'abstrait et le concret. Nous souhaiterions trouver dans son ouvrage une explication qui en est absente. Comment l'utilisation de ce « principe » abstrait (la productivité marginale) pourrait-elle avoir efficacité concrète ? Car enfin les marginalistes voyaient dans le mécanisme du marché le moyen de mesurer cette productivité marginale. M. B. P. B. leur donne tort, bien; mais il professe hardiment : « Les salaires *doivent* être égaux, ou devront être égaux à la productivité... » Et les développements qui suivent ont surtout le mérite d'accuser la difficulté d'une mesure socialiste de la productivité, et le danger de mêler théorie socialiste, politique économique et théorie capitaliste.

Autre exemple (p. 313) d'assertions qui sont bien faites pour déconcerter le lecteur : « Il conviendrait de recourir à la diversification des taux de salaire, *pendant un certain temps*, après l'instauration du socialisme, comme moyen de répartir les travailleurs dans les différents métiers, et aussi en vue de les inciter à la productivité. » Si nous consentons à renier Descartes, afin, bien entendu, de le « dépasser », nous resterons néanmoins perplexes. D'abord, la diversification des salaires sera-t-elle temporaire, comme on l'indique expressément ? Dans ce cas, une fois faite la répartition professionnelle des travailleurs, le « moyen » sera écarté. Mais l'expansion économique, même en régime socialiste, remettra en question cette répartition initiale. A quel autre moyen recourra-t-on, qui réalise, n'est-ce pas, l'équivalence salaire-productivité ? En outre, la nécessité (reconnue) de stimuler l'effort par le salaire, méthode hautement condamnée par un certain socialisme, qui n'est pas russe, cédera-t-elle un jour la place à la

conscience communiste ? Il est commode de ramener le coopératisme, l'anarchisme, le socialisme libéral, et le reste à une notion fondamentale, afin d'élaborer une théorie commune et polyvalente. Mais en y regardant de plus près, il apparaît que certaines incompatibilités se mettent en travers de la voie.

Tout au long de ces 430 pages d'une belle densité de texte, l'esprit est arrêté par des objections appréciables, qui ne sauraient s'exprimer dans un bref compte rendu. L'ouvrage sollicite d'ailleurs une lecture attentive. Il est de ceux qui stimulent la contradiction féconde.

Henri NOYELLE.

Meade (James Edward), *Plans et prix : entre socialisme et libéralisme*, 1re éd. Un vol. in-8°, 1952, 162 p., Paris, Librairie Marcel Rivière, Bibliothèque générale d'Economie politique. Avant-propos de Jean WEILLER. Trad. franç. de Planning and the Price mechanism, Allen and Unwin, London, 1948, 130 p.

L'éditeur de ce livre sera navré d'apprendre que j'en ai reçu deux exemplaires « pour compte rendu », l'un venant de la *Revue d'économie politique*, l'autre concernant la *Revue socialiste*. Et moi-même, je pourrais regretter d'avoir acquis de mes deniers l'édition anglaise. Mais je ne récriminerai pas, et je ferai les deux comptes rendus. Pour la *Revue socialiste*, je réserve les commentaires touchant à la théorie du socialisme et à son programme. Ici, je voudrais essayer de dégager ce que peut être l'intérêt théorique ou l'apport original de ce petit livre. Mon texte anglais m'a été bien utile, car je suis au regret de constater que la traduction n'atteint pas les standards de précision que l'on exige et respecte dans les institutions internationales. Je tiendrai donc compte de ce que je crois être la pensée de l'auteur telle que j'ai pu la trouver soit dans la traduction, soit dans l'original.

Jean Weiller a raison de dire dans sa préface que l'étonnante simplicité de ton, l'absence de tout artifice pourraient dérouter le lecteur. Nous sommes tellement habitués aux « jeux de références » et aux « exercices postscolaires » de virtuosité que nous ne savons plus très bien discerner les mérites d'un auteur qui s'exprime avec clarté. Mais, il ne faudrait pas non plus, dans une frénésie de simplicité, considérer la claire exposition comme la marque suffisante et infaillible du génie.

Je ne crois pas me tromper en disant que ce recueil a suscité de l'intérêt surtout à cause des hautes fonctions remplies par l'auteur, qui, dans les deux premières années d'après guerre, fut directeur de la section économique du « Cabinet Secretariat » (ce que l'on peut rendre approximativement par « service d'études économiques » de la présidence du Conseil).

L'ouvrage commence par un chapitre intitulé « Le problème à résoudre ». Il nous rappelle les arguments en faveur de l'intervention : chômage, injustice, gaspillage, dus à la concurrence; inconvénients des monopoles, difficultés d'ajustement, dus à des écarts devenus importants à la place des doses infinitésimales envisagées par les marginalistes; irréversibilité de certains mouvements (par ex. : les salaires peuvent monter en cas de pénurie de main-d'œuvre dans une branche, mais ne peuvent pas redescendre ensuite). Mais il y a aussi des inconvénients à la planification autoritaire : atteinte à la liberté; dangers pour la moralité publique; inefficience de la bureaucratie; impossibilité du « calcul économique ». Tout cela est familier depuis longtemps aux économistes français.

Quelle est alors la solution « libéral-socialist » de M. ?

Le dessein de l'auteur est de suggérer entre la planification autoritaire et le libéralisme un chemin intermédiaire qui comporterait une large dose de prévoyance et d'intervention de l'Etat. Cette intervention porterait surtout sur trois points : 1° régler la demande monétaire totale; 2° assurer une répartition équitable du revenu; 3° empêcher les monopoles ou les ententes de fausser le marché.

1° Le réglage de la *demande monétaire totale* est en train de devenir une nouvelle orthodoxie. En temps de déflation, il faut développer les revenus, au besoin en imprimant des billets, tandis que, en temps d'inflation, il faut chercher à réduire ou à différer l'utilisation des revenus. (Soit dit en passant, la « découverte » de l'inflation par les Anglais a quelque chose de frais et de charmant comme l'étonnement des Parisiens à la campagne ou celui des provinciaux qui aperçoivent la tour Eiffel.)

Le point le plus intéressant, probablement, est celui qui concerne le *taux de l'intérêt*. En temps d'inflation, l'intérêt doit être élevé. D'abord, pour que la capitalisation boursière se fasse à un niveau relativement bas; ainsi, il y aura des pertes plutôt que des profits et les porteurs de titres ne seront pas incités à dépenser. Ensuite, parce que si le taux d'intérêt est élevé pour les fonds d'Etat, les particuliers préféreront prêter à l'Etat plutôt que d'investir, ce qui restreindra la demande de biens d'investissements. Enfin, parce que, grâce à un taux d'intérêt élevé, le coût du facteur capital sera élevé, et par conséquent cela freinera encore les investissements.

M. M. observe toutefois que, pour faire monter le taux de l'intérêt, il faudrait faire « baisser la Bourse », c'est-à-dire il faudrait que les autorités monétaires pratiquent l'open market et vendent des titres massivement. Et il est tout de même un peu perplexe en réfléchissant que pour faire monter l'intérêt de 3 % à 4 %, il faut faire baisser les cotations boursières de 100 à 75.

De cela, nous retiendrons volontiers la critique des investissements abusifs en temps de pression inflationniste. Chose curieuse, la frénésie d'investissements a été lancée par quelques économistes amateurs sous l'inspiration des « idées keynesiennes » situées dans un climat de déflation, et l'on n'a pas pris garde que c'était inopportun en période d'inflation. Puisque maintenant les Anglais ont découvert l'inflation, leurs travaux vont devenir moins dangereux entre les mains des apprentis sorciers. Mais, nous ne devons pas oublier que les Anglais raisonnent sur une inflation modérée, sans inquiétude monétaire, sans complications psychologiques; ils supposent toujours que l'Etat peut emprunter autant qu'il veut et que, du reste, son budget est en équilibre perpétuel. Je ne crois pas que chez nous il serait possible de faire baisser à la Bourse les titres d'Etat *intentionnellement* ni qu'il soit désirable de faire payer un intérêt élevé à ceux qui sont disposés à augmenter rapidement la masse des marchandises disponibles.

2° Les moyens techniques de réaliser une distribution équitable du revenu ne manquent pas. Les deux principaux sont : l'impôt et la distribution d'un dividende social. Ce qui est plus important — mais pas très nouveau — c'est le rôle de la répartition équitable pour le fonctionnement économique. Si les revenus étaient équitablement distribués, on pourrait laisser fonctionner un mécanisme de prix, qui alors tendrait à produire des quantités correspondant aux besoins réels. Ce serait substituer le suffrage universel à un suffrage plural, qui permet actuellement aux riches

de nourrir leurs chiens avec du lait, même quand il n'y en a pas pour les petits enfants.

3° Sur le troisième point, M. souhaiterait combattre les monopoles (ou les pratiques corporatistes) en partie par un retour à la concurrence dans tous les secteurs où c'est faisable. Là où on ne peut éviter le monopole (chemins de fer, distribution d'électricité, etc.), il faudrait que des services nationalisés soient établis et surtout organisés et gérés économiquement. Nous retrouvons ici l'idée du « socialisme de marché », exposé il y a bien longtemps par Lange, Dickinson, Heimann, etc. (V. mon article de la *Revue Internationale du Travail*, sept. 1937.) L'idéal, en somme, serait que les monopoles utilisent les facteurs de production, de manière à appliquer le principe d'équimarginalité.

L'ouvrage est agrémenté d'un chapitre sur la balance des paiements et d'un appendice sur « le Fonds monétaire international, la Charte de La Havane, et la Balance des paiements britanniques ». Ces additions ont incontestablement de l'importance, puisque leur auteur était l'un des principaux négociateurs anglais dans les discussions de la Charte de La Havane. Sans entrer dans un commentaire qui mènerait trop loin, je veux seulement signaler le cynisme sans retenue avec lequel M. défend les intérêts britanniques, avec un dédain total pour l'équité entre nations.

La Grande-Bretagne doit avoir une politique d'exportations entreprenante (« aggressive », dit M., incorrectement traduit par agressive) et les autres pays ne doivent pas être autorisés à limiter l'entrée des produits britanniques; toutefois, il doit être bien entendu que la Grande-Bretagne conserve le droit de contrôler ses importations (p. 146-147). Le Fonds monétaire doit faire pression sur les autres pays pour qu'ils rendent leur monnaie convertible; mais, pour éviter tout malentendu, M. tient à préciser qu'aucun texte ne saurait obliger la Grande-Bretagne à rendre sa monnaie convertible.

En fin de compte, quel jugement peut-on porter sur ce livre ? Ce n'est certainement pas une contribution originale à la science économique, ni dans le domaine de la politique monétaire, ni dans celui de la théorie du socialisme, ni en ce qui concerne les relations économiques et financières internationales. La plupart des idées et analyses présentées sont connues des spécialistes depuis quinze ou trente ans : « L'argument de Mises », pour ne citer que cela, était déjà un lieu commun au lendemain de l'autre guerre. Mais cette critique n'atteint pas M. M., car ce n'est pas ce qu'il a voulu faire. Son livre est simplement un ouvrage de vulgarisation à un bon niveau. C'est une excellente initiation aux problèmes économiques qui pourrait être très utile à nos administrateurs, à nos hommes politiques, et plus généralement aux citoyens qui s'intéressent à la chose publique. Pour faire de la bonne « politique économique », il ne suffit pas de quelques dizaines de savants « très forts »; il faut que les problèmes soient compris par un large public. De même, en matière de santé publique, il ne suffit pas d'avoir *un* grand spécialiste de la chirurgie du cerveau, il faut que des millions d'individus connaissent les règles d'hygiène élémentaire. Le livre de M. peut être un bon manuel d'hygiène élémentaire (mis à part le « pavé » sur la balance des paiements); souhaitons qu'il soit très largement diffusé et lu, surtout par les profanes et les amateurs; ils en tireront le plus grand profit. Quant aux économistes professionnels qui ne connaissent que la science anglaise, espérons que le livre de M. les aidera à découvrir que le style de Bastiat est fort en honneur aux alentours de Russel Square et d'Aldwych.

Robert Mossé.

Piettre (André), *Economie dirigée d'hier et d'aujourd'hui. Du Colbertisme à notre temps.* Un vol. in-8° de 220 p., Paris, Librairie de Médicis, 1948.

« Le libéralisme est mort », constatait naguère le regretté A. Detœuf; la technique l'a tué. Ou plutôt, il s'est suicidé puisqu'il fut le créateur et le metteur en œuvre des techniques qui aujourd'hui dénoncent ses illusions doctrinales. Ne le pleurons pas. A quoi bon ? Prenons plutôt conscience de ce qu'exigent les temps nouveaux.

M. P. se montre moins rude, plus compatissant, plus attentif à ménager la sensibilité des Ricardiens fidèles, car la fidélité, fût-elle aveugle, mérite des égards. Sachons-lui gré d'avoir tenté, d'un esprit charitable, de réconforter et stimuler les libéraux nostalgiques. Il leur offre quelques consolations. N'en est-ce pas une que de les inviter à tourner leur regard vers l'histoire ? Vous n'ignorez tout de même pas, leur dit-il, que l'économie dirigée est fort ancienne. En Egypte, quinze siècles avant notre ère; en Chine, puis à Rome, à Byzance, l'économie était soumise à « des interventions systématiques des pouvoirs publics », donc dirigée. Et beaucoup plus près de nous, pensez à Colbert. Soyez raisonnables, les régimes économiques ne sont pas immortels, non plus que les économistes, et leurs « lois » ne possèdent pas le caractère d'universalité qu'on leur prête parfois. Le libéralisme a eu son temps de jeunesse et de faveur. Il laissera, dans la mémoire des hommes, le souvenir d'une période de productivité intense et d'une promesse de bien-être futur pour la collectivité. Ce n'est pas là un héritage négligeable. L'économie dirigée se propose de le développer.

Les lecteurs ricardiens se demanderont peut-être si l'on se moque, car enfin, il n'en est pas des régimes économiques comme des titres de noblesse. Plus ils sont anciens, plus ils ont chance de se périmer. Le libéralisme a marqué un progrès sur le dirigisme mercantiliste. Revenir à un autre dirigisme, n'est-ce pas reculer ? L'auteur a prévu l'objection et répond : l'économie dirigée du XXe siècle est tout autre que celle d'autrefois. Evidemment. Au surplus, elle n'est pas ce que vous dites. Collectiviste ou tendant à le devenir ? Non, bien que sans doute il existe un dirigisme collectiviste. Nationalisatrice ? Pas nécessairement. Planificatrice ? Peut-être, dans une certaine mesure.

Soit. Mais sur ces points, M. P. a-t-il mis tout l'accent désirable ? En distinguant l'économie de guerre, celle de pénurie, celle de crise, puis le dirigisme de gauche, du centre, etc., il enregistre des faits, qu'il reste à caractériser distinctement. L'économie de guerre est dirigée par nécessité stricte (régime obsidional), celle de pénurie (après guerre) de même, sous réserve de la durée d'application des mesures de contrôle. Quant aux mesures anticrise, ne conviendrait-il pas de souligner qu'elles procèdent trop souvent d'une politique électorale et non pas économique, de quoi le dirigisme authentique n'est pas responsable ?

Par ailleurs, soucieux de montrer tous les aspects pris par l'*idée* dirigiste, notre distingué collègue ne se donne-t-il pas, faute de préciser, l'apparence de situer sur le même plan des conceptions qui sont antagonistes ? Par exemple : « De la production dirigée à l'entreprise contrôlée, ira-t-on, finalement, jusqu'au *marché dirigé*, c'est-à-dire jusqu'à la direction des prix, et, par voie de conséquence, jusqu'à l'orientation de la *demande*, et partant des *besoins* ? On succomberait alors au dirigisme total auquel la Russie elle-même semble avoir renoncé. »

Voilà précisément ce que prétendent les libéraux, qui se complaisent à

identifier l'économie collectiviste intégralement dirigée (par l'Etat) et l'économie dirigée authentique, celle qui s'est ainsi malencontreusement qualifiée, mais présentée comme anticollectiviste. M. P., certes, ne les confond pas. Nous regrettons seulement qu'il n'ait pas pris soin de définir celle-ci avec plus de rigueur. L'embarras lui est-il venu de ce que les « moyens » du dirigisme anticollectiviste ne sont pas encore parfaitement assurés ? Qu'importe. Elle est une *orientation de la recherche scientifique, donnée, imposée par l'évolution tout ensemble technique, économique, sociale, mais sensible aussi à l'objection psychologique et morale (état des mœurs) contre la possibilité de réaliser une société collectiviste d'hommes libres.* Le colbertisme est aussi étranger que possible à ces considérations. De sorte que la définition proposée dès l'Introduction : « interventions systématiques des pouvoirs publics dans la vie économique » n'est pas valable. Englobant toutes les formes de dirigisme, elle devait entraîner une confusion, qui n'est pas dans l'esprit de l'auteur, bien sûr, mais qui hante l'esprit du lecteur.

Et puisqu'enfin M. P. mentionne l'ambition chez certains dirigistes (*lato sensu*), notamment dans le groupe « Economie et Humanisme », d'édifier une économie qui assurerait priorité de production aux « biens essentiels à la vie », pourquoi ne pas observer (ce qui nous paraît conforme à sa position doctrinale) que cette économie, dite « ordonnée », est une réminiscence de la méthode de calcul économique des collectivistes qui excluent l'économie de marché. Elle se donne la séduction de paraître *socialement* plus rationnelle; mais son application, ne risque-t-elle pas de se révéler laborieuse et décevante ? L'occasion était bonne de faire entendre que les aspirations doctrinales ne suffisent pas à tout. Assurer d'abord la « subsistance » des masses, et ensuite seulement la satisfaction de besoins secondaires, oui; mais il est un moyen beaucoup plus simple et plus sûr d'orienter ainsi la production vers les biens essentiels à la vie : agir sur la répartition des revenus. Il suffit que le salaire, revenu de la personne, devienne plus substantiel. La demande de « biens essentiels » ne manquera pas alors d'inciter les producteurs à répondre à ces *besoins*, devenus solvables.

L'économie dirigée est une économie de marché. Ses buts : productivité accrue en maintenant les stimulants indispensables à l'initiative, équilibre moins instable, répartition plus sociale. Saurons-nous y parvenir ? Il faut du moins y travailler, puisque, par malheur pour la commodité des économistes, le libéralisme orthodoxe est mort.

Henri Noyelle.

Rossi (Ernesto), *Settimo : Non Rubare*. Un vol. de 393 p., Bari, Laterza, 1952.

Il s'agit d'un recueil d'articles dont la plupart ont paru dans l'hebdomadaire italien *Il Mondo*, pendant les trois dernières années, sur la récente politique commerciale de l'Italie et sur les grands monopoles de fait qui se sont développés dans ce pays et dont l'auteur dénonce l'action, à ses yeux, néfaste. L'auteur, défenseur zélé de la cause de la Fédération européenne, n'a pas reproduit ici ses articles relatifs à ce grand sujet, non plus que ses articles sur l'administration publique et la politique monétaire. Ainsi que l'indique son origine, cet ouvrage s'adresse non pas à un petit nombre d'initiés, mais au grand public. Cet effort de vulgarisation constitue d'ailleurs une brillante réussite, comme en témoigne, par exemple, l'exposé clair et simple de deux pages où l'auteur met à la portée du

lecteur profane la difficile théorie des coûts comparés. E. R. déploie dans ces articles un grand talent de polémiste, une verve digne de Bastiat.

Il se situe dans la tradition libérale. Il défend l'intérêt du consommateur, envisagé comme l'expression la meilleure de l'intérêt général. Dans cet esprit, il aborde les divers problèmes pratiques de politique économique, sur le plan des relations internationales comme à l'intérieur du pays.

Dans le domaine des relations internationales, il combat le protectionnisme. Sans doute ne demande-t-il pas l'abolition immédiate de tous les droits de douane, d'ailleurs indispensables au point de vue fiscal pour procurer des recettes à l'Etat. Il critique surtout les contingents et licences d'importation et combat les arguments de leurs partisans. Il attaque aussi les primes à l'exportation et autres procédés dits de « dumping » ainsi que le contrôle des changes.

A l'intérieur de la nation, E. R. défend aussi l'idéal de la concurrence. Il attaque le capitalisme de grandes unités qu'il regarde comme une forme dégénérée. Logique avec ses principes, il condamne la politique qui consiste à renflouer ou à nationaliser les grandes entreprises déficitaires et qui, pratiquement, revient à socialiser les pertes. Monopole pour monopole, il juge d'ailleurs les monopoles de droit moins dangereux que les monopoles de fait et il se rallie, en somme, à la nationalisation des industries monopolisées. Signalons à l'opinion française, qu'il cite en modèle, l'Electricité de France.

M. Apchié.

Sociologie.

Röpke (Wilhelm), *The Social Crisis of Our Time*. Un vol. in-8° de 260 p., Chicago, The University of Chicago Press, 1950.

Cet ouvrage est une traduction en anglais de la cinquième édition suisse en langue allemande, parue à Zurich en 1948; mais la première édition remonte à 1942 (elle a été traduite en français en 1945), et le texte original n'a presque pas été modifié, c'est pourquoi il porte l'empreinte de la sombre époque pendant laquelle il a été rédigé. L'auteur se trouvait dans un îlot alpestre entouré de toutes parts par le flot des envahisseurs. Il a désespérément cherché à orienter le lecteur vers des conceptions libérales, et nous savons qu'en dépit des services du docteur Gœbbels, un certain nombre d'exemplaires de ce volume ont circulé en Allemagne.

Ne soyons pas surpris dans ces conditions que le tableau brossé par W. R. soit attristant. Pour l'apprécier correctement, il importe de le compléter par des ouvrages postérieurs, notamment *Civitas Humana* et *Internationale Ordnung*. L'ensemble constitue une fresque plus sociologique qu'économique d'un caractère grandiose.

Le livre dont nous parlons débute par une introduction qui rappelle le point de vue traditionnel de l'auteur : la menace de la « collectivisation spirituelle » pèse sur le monde, mais la stérile alternative entre le laissez-faire et le collectivisme appartient au passé, une troisième voie s'offre à nous, nous devons nous y engager. En France, on range W. R. parmi les néo-libéraux, qualificatif qu'il ne retient pas, et dont nous ne sommes pas nous-mêmes particulièrement satisfait, mais nous le sommes encore bien moins de la dénomination qu'il a choisie. Nous ne nous trouvons pas à un carrefour à trois directions. Il existe une quantité de chemins intermédiaires entre les deux routes du libéralisme pur et du communisme :

dirigisme, planisme, solidarisme..., etc. Parler de « troisième voie », c'est nous laisser dans une complète imprécision.

L'ouvrage est divisé en deux parties. La première est consacrée au bilan des deux derniers siècles : rappel des deux révolutions, politique et économique, des méfaits du rationalisme — thème favori de l'auteur que l'on retrouve dans quelques-unes de ses autres études —, considérations intéressantes sur le culte du colossal. La démocratie est analysée ensuite avec finesse et la « politisation » de l'économie par le socialisme critiquée avec pertinence. Signalons notamment la thèse d'après laquelle le libéralisme ne saurait s'accorder avec la démocratie pure, non plus qu'avec l'étatisme. Enfin, la splendeur et la misère du capitalisme sont évoquées dans un raccourci saisissant.

Chemin faisant, W. R. souligne l'erreur commise par les libéraux qui croyaient à l'harmonie spontanée des intérêts et, par contre, les décharge de toute responsabilité en matière de crises, phénomènes qui se produiraient également dans des pays socialisés.

La deuxième partie du volume s'intitule : « *Action* ». Son plan est plus difficile à suivre. Nous y trouvons d'abord une brève critique du socialisme, des observations précieuses pour la théorie néo-libérale sur les interventions considérées comme compatibles ou non avec le libéralisme, mais sans examen approfondi du sujet; des réflexions sur le bien-être social, et surtout sur le plein emploi. Ces dernières ne comptent pas moins de 8 pages et devraient être méditées par tous ceux qui aujourd'hui brandissent ces mots comme un drapeau.

Ensuite, les réformes de base que l'auteur juge nécessaires sont énumérées sans ordre apparent (p. 179), la Suisse servant de modèle.

Enfin, des précisions nous sont données sur les remèdes envisagés en matière d'agriculture, d'artisanat, d'industrie, de politique sociale, de réglementation du marché, d'ordre international.

Il est évident que les derniers chapitres sont les plus discutables. W. R., ardent adversaire de la concentration, du gigantisme, des monopoles, désireux de réduire l'économie « à la taille de l'homme », même aux dépens de la productivité, préconise le développement de la propriété paysanne, de l'artisanat, du petit commerce, de la moyenne entreprise. Ses thèses rappellent celles de Sismondi d'une manière frappante. Que l'on compare, par exemple, à son chapitre III de la deuxième partie les pages 365 et suivantes du tome II de la deuxième édition des *Nouveaux Principes* : même l'idée de transformer le salarié en associé y est mentionnée. Mais les raisonnements dont la validité était déjà douteuse au début du siècle dernier semblent plus difficiles encore à soutenir actuellement. On peut craindre que W. R. ne perde de vue les avantages de la concentration et les possibilités de la concurrence intergroupes, virtuelle ou résiduelle, et qu'il ne sous-estime les difficultés d'un retour à une structure considérée par certains comme dépassée. Pourtant bien des désirs exprimés par l'auteur sont logiques, et leur réalisation est souhaitable, telle sa conception de « désurbanisation » de l'ouvrier qui évoque singulièrement celle que Le Play nommait « alliance des travaux de l'atelier et des industries rurales » (chap. II de *L'organisation du travail*).

Il est un point, toutefois, sur lequel le lecteur néo-libéral sera difficilement d'accord avec l'auteur. Celui-ci admet le financement par l'impôt « d'une distribution plus équitable des revenus », mais comme il ne nous dit pas en quoi consiste cette équité, il laisse la porte grande ouverte à l'arbitraire.

Nous en avons assez dit pour que l'on comprenne l'importance de ce volume. La lecture n'en est pas aisée, tant les idées abondent, mais elle est instructive au plus haut point. W. R. pose en principe que l'extra-économique ne saurait être négligé en matière économique, et il a raison. Aussi fait-il sans cesse appel à la psychologie, à l'histoire, même à la littérature. C'est pourquoi aussi sa documentation est immense. Nous remarquerons cependant qu'il connaît mieux les ouvrages contemporains allemands, anglais et italiens que ceux de nos compatriotes (par ex. p. 82, le livre de Germain Martin, *De la civilisation latine à la dictature asiatique*, aurait dû être mentionné après celui de Massis).

Louis BAUDIN.

Politique internationale.

Lavergne (Bernard), *Le Plan Schuman*. Un vol. in-8° de 112 p., Paris. Presses Universitaires, 1951.

Cette étude, publiée d'abord dans l'*Année politique et économique*, constitue un réquisitoire si passionné qu'il trahit moins les inquiétudes de l'économiste que les répulsions d'un patriote qui, ayant lucidement et courageusement dénoncé avant la guerre les menaces de l'hitlérisme, n'est pas parvenu à adapter ses pensées et ses sentiments à la situation nouvelle du monde et de l'Europe. Pour B. L., le crime majeur du Plan Schuman est d'assurer l'hégémonie allemande sur le continent et le déclin irrémédiable de la France. Cette crainte, qui transparaît à chaque ligne, réduit beaucoup la force de conviction de l'argumentation.

L'auteur dénonce à la fois un système de libre échange absolu qui fait frémir le Français timoré et un superdirigisme international et irresponsable qui horrifie pareillement le libéral. Ces craintes paraissent contradictoires; mais il faut bien reconnaître que les pouvoirs octroyés à la Haute Autorité sont si larges que les deux éventualités sont concevables.

Nous escomptons, quant à nous, sans avoir ici la place de justifier notre point de vue, que la tendance libérale l'emportera et que la France n'aura pas à regretter sa hardiesse. Il n'en est pas moins vrai que, comme toute nouveauté révolutionnaire, le Plan Schuman se présente comme un pari : un pari que peuvent seuls accepter ceux qui — contrairement à B. L. — croient à la nécessité de l'union européenne et du rapprochement franco-allemand.

René COURTIN.

TABLE DES MATIÈRES

ANNÉE 1952

1° Articles de fond.

2° Notes et Memoranda.

3° Revue des Livres.

A. — *OUVRAGES ANALYSES.*

B. — *AUTEURS DES COMPTES RENDUS*

Le gérant : De Peyralade.

Dépôt légal effectué en 1952 (4e trimestre).

26234. — Imprimeries Delmas, Bordeaux (31.0192)